

VYSOKÁ ŠKOLA EKONOMICKÁ V PRAZE

Fakulta mezinárodních vztahů

Obor: Mezinárodní obchod

Priame zahraničné investície na Slovensku
(so zameraním na Continental Matador
Rubber s.r.o)

Bakalárska práca

Vypracoval: Peter Smataník

Vedoucí bakalářské práce: doc. RNDr. Václav Kašpar, CSc.

Prehlásenie

Prehlasujem, že som bakalársku prácu na tému „Priame zahraničné investície na Slovensku (so zameraním na Continental Matador Rubber s.r.o.)“ vypracoval samostatne. Všetku použitú literatúru a podkladové materiály uvádzam v priloženom zozname literatúry.

V Praze dne

.....

Podpis

Pod'akovanie

Rád by som na tomto mieste poďakoval vedúcemu mojej práce doc. RNDr. Václavu Kašparovi, CSc. za cenné pripomienky a pomoc a všetkým, ktorí akokoľvek pomohli pri jej písaní. Za všetky chyby je však zodpovedný autor.

Obsah

ÚVOD.....	6
1 Teoretické východiská.....	7
1.1 Definícia priamych zahraničných investícií.....	7
1.2 Teórie PZI.....	8
1.3 Členenie PZI	10
1.3.1 Podľa cieľového trhu:	10
1.3.2 Podľa motívu investora:	11
1.3.3 Podľa štruktúry:	11
1.3.4 Podľa sektoru.....	11
1.3.5 Podľa vlastníctva	12
1.3.6 Podľa vstupu.....	12
1.4 Efekty PZI.....	13
1.4.1 Pozitíva PZI.....	13
1.4.2 Negatíva PZI.....	15
2 Determinanty prílivu PZI a lokalizačné faktory	16
2.1 Politická stabilita.....	16
2.2 Veľkosť a rast trhu	16
2.3 Výrobné náklady.....	17
2.4 Dostupnosť pracovnej sily	18
2.5 Podnikateľské prostredie.....	19
2.6 Geografická poloha.....	20
2.7 Infraštruktúra	20
2.8 Regionálna integrácia	21
2.9 Vládna podpora a stimuly	21
2.10 Daňový systém	22
2.11 Zhrnutie lokalizačných faktorov na Slovensku	23
3 Priame zahraničné investície na Slovensku.....	24
3.1 Príliv priamych zahraničných investícií	24
3.2 Štátna podpora investícií na Slovensku	27
3.2.1 SARIO	29
3.3 PZI podľa krajiny pôvodu investora	30
3.4 Regionálna disparita v prílevu PZI	32
3.5 Odliv PZI	35
3.6 Efekty PZI na Slovensku	36
4 Continental Matador Rubber s.r.o.	39
4.1 Profil spoločnosti CMR	39
4.1.1 Portfólio firmy	40
4.1.2 Historický vývoj	40
4.1.3 Aktivity v zahraničí	41
4.2 Profil investora Continental AG	42
4.3 Determinanty vzniku Joint-venture	43
4.4 Plány CMR	44
4.5 Výhody plynúce investorovi.....	45
4.6 Výhody plynúce pre Matador	47
4.7 Zaradenie investície do jednotlivých skupín PZI	47
4.8 Vplyv na región	48

Záver	49
Zoznam použitej literatúry.....	52
Zoznam príloh	55

ÚVOD

Problematika priamych zahraničných investícií sa stala celosvetovým fenoménom. Sú nositeľmi globalizácie, majú svojich stúpcov, ale aj zaniatených odporcov. V posledných rokoch sa predovšetkým zdôrazňuje ich vplyv na ekonomický vývoj rozvojových krajín. Počas 90. rokov zaznamenali PZI zlaté obdobie rastu, podobný rast nastal aj v 2. polovici tohto desaťročia. Tento trend neminul ani Slovenskú republiku a hlavne v rokoch 2004-2006 sa každodenne objavovali články v dennej tlači o zahraničných investíciách. Preto som sa rozhodol v mojej práci venovať tejto tématike a zistiť príčiny ich prílevu na Slovensko, vývoj od konca 90. rokov a efekty, ktoré priame zahraničné investície mali na slovenské hospodárstvo, ktoré by som rád doplnil prípadovou štúdiou Continental Matador Rubber.

Samotná práca je rozdelená do štyroch základných častí. V prvej časti popisujem teoretické východiská k PZI. Okrem jednotlivých ekonomických teórií zaoberajúcich sa touto problematikou, sa venujem taxonómii PZI a efektom, ktoré zahraničné investície spôsobujú. Získané teoretické poznatky sú potom aplikované v ďalších kapitolách mojej práce.

V druhej časti sa sústredím na určenie a skúmanie lokalizačných faktorov, ktoré sa pokúsim aplikovať na slovenské hospodárstvo. Sú to práve lokalizačné faktory, ktoré determinujú rozhodovací proces zahraničných investorov.

V tretej kapitole sa zaoberám prílevom a stavom PZI na Slovensku. Táto časť má zároveň za úlohu načrtnúť čitateľovi efekty, ktoré priniesli na Slovensko, a vykresliť problém regionálnej disparity v príleve PZI. Pri spracovávaní tejto časti boli využité verejne dostupné štatistiky Národnej banky Slovenska, Štatistického úradu Slovenskej republiky a Eurostatu. Mierne odlišné data sú spôsobené rozličnou metodikou uvedených inštitúcií.

Posledná časť práce je venovaná spoločnosti Continental Matador Rubber, ktorá vznikla ako joint venture medzi Matador Rubber, Púchov a Continental AG, Hannover. Práve na tejto spoločnosti sa snažím vysvetliť faktory, ktoré pri rozhodovaní investora hrajú dôležitú úlohu, zároveň sa však pokúsim naznačiť budúce smerovanie značky Matador a efekty, ktoré táto spolupráca prinesie pre región stredného Považia. Pri spracovávaní vychádzam z verejných a interných materiálov oboch korporácií.

1 Teoretické východiská

1.1 Definícia priamych zahraničných investícií

V práci sa budem venovať Priamym zahraničným investíciám (PZI) patriacim ku kľúčovým faktorom, ktoré pomáhali transformovať slovenskú ekonomiku. Aby sme PZI správne pochopili, musíme najprv charakterizovať základné pojmy, s ktorými sa budeme počas celej práce stretávať.

Základnou charakteristikou PZI, ktorou sa odlišujú od ostatných druhov investícií (najmä od portfólio investícií) je dlhodobý zámer držať podiel v zahraničnom podniku. UNCTAD definuje PZI ako *„investíciu so zámerom priameho investora získať trvalý podiel v ekonomickom subjekte, ktorý je rezidentom inej krajiny ako je priamy investor. Priama investícia zahŕňa nielen pôvodnú transakciu medzi subjektami, ale aj všetky ďalšie kapitálové transakcie medzi nimi a pobočkami spoločnosti. Dlhodobý zámer investora sa vyznačuje jeho podielom, ktorý zabezpečuje kontrolu a významný vplyv na vedení podniku.“*¹ Obvykle býva definovaný ako 10% podielu majetku spoločnosti alebo hlasovacích práv. Pri štatistickom zisťovaní stavu a prílevu PZI sa do nich započítava primárna investícia, reinvestovaný zisk a dlhodobý úver. Práve táto definícia môže spôsobiť rozdielne výsledky štatistík jednotlivých organizácií (UNCTAD, Štatistický úrad SR, Národná banka Slovenska).

Nositeľmi PZI a zároveň globalizácie sú transnacionálne korporácie (TNK). Podľa definície rozumieme pod TNK *„obchodné a neobchodné spoločnosti zahrňujúce materskú spoločnosť a jej zahraničné pobočky. Materská spoločnosť je charakterizovaná ako spoločnosť kontrolujúca minimálne 10% podiel v spoločnosti a v inej krajine ako je materská krajina TNK.“*² Sú to práve predstavitelia TNK, ktorí rozhodujú či a kde investovať. TNK sú fenoménom globalizovaného sveta. V roku 2006 pôsobilo vo svete viac ako 78 000 TNK so 780 000 zahraničnými pobočkami³.

¹ voľný preklad z <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3164&lang=1>

² definícia podľa UNCTAD. *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development.*, s. 275

³ UNCTAD. *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development.*, s.1 2

1.2 Teórie PZI

V ekonomickej teórii existujú desiatky pohľadov a prístupov snažiacich sa vysvetliť príčiny a determinanty vzniku PZI. Podľa obdobia, kedy vznikali, poznáme teórie tradičné (klasické a neo-klasické teórie medzinárodného obchodu) a súčasné (berúce v úvahu rast špecializácie produkcie, diferenciáciu produktov a úspory z rozsahu). Z ekonomického hľadiska ich môžeme rozdeliť do dvoch základných skupín⁴:

1. makroekonomický
2. mikroekonomický

Makroekonomický pohľad vychádza z klasickej teórie medzinárodného obchodu (najmä z teórie komparatívnych výhod). Modernejší pohľad na PZI prináša Dunningov „Investment development path“⁵, ktorý popisuje vývoj PZI v sledovanej krajine v 5 fázach⁶.

- Prvá fáza je charakterizovaná nízkym prílevom investícií a takmer žiadnym odlivom, lebo tuzemské podniky nedokážu využiť svoje komparatívne výhody.
- V druhej fáze získavajú zahraničné investície na význame, zvyšuje sa produkcia, produktivita, výška miezd však zostáva naďalej nízka. Domáci investori investujú v zahraničí len zriedka, najmä v susedných krajinách prostredníctvom vývozných investícií.
- V tretej fáze dochádza k nárastu miezd, čím krajina stráca príťažlivosť lacnej pracovnej sily. Pre investorov sa objavujú nové výhody, ako je rastúca spotreba, technologický a vedecký rozvoj. Vďaka získaným stykom a know-how, začínajú sa domáce podniky aktívne angažovať na zahraničných trhoch.
- Vo štvrtej etape sa stávajú domáce podniky významnými investorami v zahraničí.
- V poslednej fáze dochádza ku konvergencii dovozných a vývozných investícií, sprevádzaných miernym rastom prílevu PZI, ktorý je však determinovaný inými veličinami ako v prvých fázach.

⁴ Delenie vychádza z : KORHONEN, Kristiina. *Foreign direct investment in a changing political environment: Finnish investment decisions in South Korea*. Helsinki : Helsinki School of Economics, 2005. 287 s. ISBN 951-791-973-5 ., kde je delenie teórií do troch skupín, mezoekonomickú skupinu som však zaradil do skupiny mikroekonomická

⁵ niekedy prekladaný ako Vývojový cyklus investícií

⁶ DUNNING, J.H. (1986). The investment development cycle revisited. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, s. 667-677

Na mikroekonomickej úrovni môžeme vysvetliť determinanty vzniku PZI a správanie firmy teóriou životného cyklu výrobku, ktorá vysvetľuje jednotlivé etapy vstupu firmy na zahraničný trh pomocou rozdelenia životnosti produktu do 3 etáp⁷. Po prvej fáze, charakterizovanej úspešným vstupom výrobku na trh a exportom nového výrobku do sledovanej krajiny, sa firma v druhej fáze rozhodne založiť v zahraničí pobočku s cieľom znížiť náklady a zabezpečiť si tak trvalý prístup na trh, ktorý obhospodaruje prostredníctvom miestnej výroby. Expanzia v druhej fáze začína do susedných krajín najmä v snahe vyhnúť sa plateniu cla a minimalizovať transportné náklady. Zároveň tak reaguje na tlak konkurencie, ktorá zavádza na trh podobné výrobky. V poslednej etape výrobného cyklu, dospelosti výrobku, využíva túto pobočku aj na export do tretích krajín⁸.

Pri lokalizačnej teórii hľadá investor lokalitu pre umiestnenie svojej investície s ohľadom na čo možno najnižšie náklady. Správny výber má pri tom vplyv na výšku transportných, mzdových, surovinových a energetických nákladov. TNC bude podľa nej investovať v zahraničí, pokiaľ jej táto tranzakcia zabezpečí vyšší zisk a pokryje zvýšené riziko, ktoré firme plyní zo vstupu na zahraničný trh⁹.

Ďalšie možné vysvetlenie nám ponúka „Follow the leader theory“, ktorá vysvetľuje chovanie podniku pri oligopolnej konkurencii. Pokiaľ sa rozhodne jeden oligopol investovať v zahraničí, tak ho v tom nasledujú ostatní konkurenti, aby s ním vyrovnali svoje náklady. Toto vysvetlenie platí často v ťažobnom a spracovateľskom priemysle¹⁰. „Eclectic theory“, občas nazývaná OLI paradigma, spája jednotlivé pohľady do uceleného celku. Vychádza z predpokladu, že TNC má rovnaké informácie o trhu ako jej konkurenti. Zároveň má dodatočné náklady pri vstupe na zahraničný trh. Aby ich prekonala a bola dostatočne zisková, musí disponovať s určitými komparatívnymi výhodami.

$$FDI=O+L+I \quad (1.1)$$

O-vlastnícka výhoda (ownership advantage), ktorá pomôže prekonať firme náklady súvisiace so vstupom do zahraničia

⁷ podľa Bende-Nabende (2002) sa životný cyklus výrobku delí do 4 etáp, kde posledná etapa je charakterizovaná s presunom výroby naspäť do materskej krajiny

⁸ GABRIEL, M.T. Measuring the Efficiency of IPAs – An Input View Using DEA, Vienna University of Economics and Business Administration, [on-line].[cit. 2008-04-05]

http://www.waipa.org/pdf/SurveyResults/Measuring_the_efficiency_of_IPAs.pdf

⁹ HYMER, S. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge/ London, 1976

¹⁰ BENDE-NABENDE, A. *Globalisation, FDI, regional integration and sustainable development : theory, evidence and policy*, Aldershot : Ashgate, 2002, 0-7546-1937-0

L-výhoda lokality (location advantage), ktorá spolu s (O) dopomôže k úspechu

I-výhoda internacionalizácie (internationalisation advantage)

OLI paradigma hovorí, že rozhodovanie o investícii v zahraničí je ovplyvnené týmito faktormi. Vysvetľuje, prečo sa firma rozhodla investovať, aké má celkové predpoklady, ktorá lokalita vzhľadom k vlastníckym výhodám je najvhodnejšia. Vlastníctvo a lokalita sú nevyhnutným predpokladom, ale je potrebné ich doplniť internacionalizáciou¹¹. Z hore uvedených teórií práve OLI-paradigma najlepšie vystihuje podstatu PZI tak ako ju chápeme v súčasnosti, pretože sa na tento problém díva komplexne a hodnotí najviac premenných ovplyvňujúcich investora pri rozhodovaní o investícii.

1.3 Členenie PZI

Pri pohľade na definíciu PZI je zrejmé, že sa jedná o veľmi široký pojem, preto je potrebné vytvoriť taxonómiu PZI. Podľa nej môžeme zaradiť investície do jednotlivých skupín. V ekonomickej literatúre existujú desiatky delení, ktoré sú založené najmä na nasledujúcich determinantoch¹²:

- cieľový trh
- strategický motív investora
- vnútorná štruktúra
- hospodársky sektor
- spôsob rastu
- vlastníctvo

1.3.1 Podľa cieľového trhu:

- orientované na domáci trh: snahou investora je uspokojiť dopyt po výrobkoch v hostiteľskej ekonomike, poprípade zabrániť konkurencii prevziať trhovú podiel
- orientované na zahraničný trh, niekedy nazývané exportne orientované investície, ktoré využívajú výhody hostiteľskej krajiny, ale produkciu z väčšej časti exportujú

¹¹ DUNNING, J.H. *The globalization of business*, Routledge, London, 1993, ISBN 0-415-09611-1

¹² taxonómia vytvorená na základe Dunning (1993), Hošková (2001), Korhonen (2005), Kovanicová (2005), Srholec (2004)

1.3.2 Podľa motívu investora:

- „resource seeking“ - hlavným motívom je prístup k surovinám a výrobným zdrojom
- „market seeking“ - cieľom investora je uspokojiť dopyt na lokálnom trhu, medzi determinanty patrí veľkosť trhu, politické a makroekonomické prostredie
- „efficiency seeking“ - snaha investora o zefektívnenie výrobného procesu, dôraz je kladený na nízku cenu práce, nízke transportné náklady
- „asset seeking“ - investor má úmysel prostredníctvom PZI získať predovšetkým nehmotné zdroje a faktory ako napr. know-how, inovačné kapacity
- „safety seeking“ - investor sa snaží minimalizovať politické rizika, najmä riziko znárodnenia podniku v politicky nestabilných krajinách

1.3.3 Podľa štruktúry¹³:

- horizontálna investícia plynie do rovnakého odvetvia ako v domovskej krajine investora z dôvodu uspokojenia dopytu a zníženia nákladov súvisiacich s dopravou tovaru
- vertikálne investície spočívajú v rozdelení výrobného procesu do viacerých úrovní a premiestnení časti výroby do zahraničia z dôvodu nižších výrobných nákladov, vertikálne investície môžeme ďalej rozdeliť na „backward“ investície, ktoré znamenajú, že podnik v zahraničí vyrába medziprodukt, ktorý je exportovaný do domovskej krajiny investora a na „forward“ investície zamerané na finalizáciu výrobku.

1.3.4 Podľa sektoru

- výroba
- služby
- veda a výzkum

V minulosti boli PZI takmer výlučne spojované s oblasťou výroby. V poslednej dekáde sa trend výrazne zmenil a PZI v sektore služieb a R&D naberajú na význame.

¹³ SRHOLEC, M. Přímé zahraniční investice v České republice, 1. Vydání, Praha: Linde 2004, kapitola 1: Taxonomie PZI, s.13

1.3.5 Podľa vlastníctva

Toto rozdelenie vychádza zo schopnosti investora kontrolovať činnosti podniku a vplyvu na vedenie podniku¹⁴. Základným ukazovateľom je percento držaných akcií, poprípade percento hlasovacích práv.

- dcérska spoločnosť - zahraničný investor ovláda finančné a provozné činnosti firmy s podielom viac ako 50%
- pridružený podnik - podnik, v ktorom má investor podstatný vplyv a ktorý nie je ani dcérskou spoločnosťou, ani spoločným podnikom investora (IFRS/IAS), 10-50% podiel
- spoločný podnik - spolupráca dvoch alebo viacerých investorov, ktorá vzniká na základe zmluvného ujednania o vytvorení spoločného podniku s cieľom spojiť prednosti partnerov (know-how, znalosť trhu, značka)

1.3.6 Podľa vstupu

Často označované ako hlavné formy PZI, môžeme rozdeliť do 3 skupín.

- „greenfield“ investícia - vybudovanie nového podniku na „zelenej lúke“
- fúzie a akvizície - zmena vlastníctva existujúcich aktiv v prospech zahraničného subjektu (UNCTAD), buď vo forme fúzie zahraničných investorov s domácim subjektom za vzniku novej právnej entity, alebo prevzatie domáceho subjektu zahraničným investorom, výsledkom je vznik novej zahraničnej pobočky
- joint venture (vid' spoločný podnik)

Vsúčasnosti viac ako 60% svetových PZI tvoria M&A¹⁵. Formy PZI majú rozdielne pôsobenie na ekonomiku hostiteľskej krajiny. „Greenfield“ investície, sú časovo aj kapitálovo náročnejšie ako M&A. Nevyhnutne však vytvárajú nové pracovné miesta, čím zvyšujú zamestnanosť. V porovnaní s M&A zvyšujú pravdepodobnosť transferu moderných technológií a metód riadenia. Tento spôsob umožňuje vstup investora na trh podľa jeho predstáv. Výber zamestnancov a firemnej kultúry je v jeho plnej kompetencii. Väčšina zahraničných investorov je schopných ponúknuť zamestnancom lepšie platové podmienky ako domáce podniky, čo môže spôsobiť odliv kvalifikovaných pracovníkov od domácich zamestnávateľov, ktorí budú nútení zamestnať menej kvalifikovaných pracovníkov. Naproti

¹⁴ KOVANICOVÁ, D. *Finanční účetnictví: světový koncept IFRS/IAS*, Praha : Polygon, 2005, 80-7273-129-7

¹⁵ *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development.*, s. 275, UNCTAD

tomu, M&A v krátkodobom hľadisku neovplyvnia výraznejšie produkt a nezvýšia zamestnanosť, dokonca môžu mať opačný efekt a spôsobiť dočasné zníženie zamestnanosti v dôsledku reštrukturalizácie podniku, poprípade pri nepriateľskom prevzatí, keď sa snaží investor eliminovať aktivitu svojho konkurenta. V dlhodobom horizonte sa vyrovnávajú výhody a nevýhody jednotlivých foriem PZI¹⁶.

Pri hodnotení efektov potenciálnej investície a rozhodovaní o finančnej podpore je najdôležitejšie delenie podľa formy, sektoru vstupu a motívu investora. Vláda si môže podľa taxonómie vyprofilovať druh investície, ktorá sa zhoduje s jej prioritami a následne im poskytnúť finančnú podporu.

1.4 Efekty PZI

Skúmanie efektov PZI má pre nás kľúčový význam. PZI chápeme ako komplexný pojem a nie je jednoznačné určiť, aký vplyv bude mať rast prílevu investícií v krajine na jej hospodárstvo. Záleží na schopnosti krajiny absorbovať kapitál, výške domácich úspor, forme investícií, časovom hľadisku. Popri tom musíme zobrať v úvahu aj skutočnosť, že záujmy TNK a štátu sa môžu diametrálne odlišovať. To čo pôsobí ako výhoda pre investora, nemusí znamenať výhodu aj pre krajinu, do ktorej investícia plyní¹⁷. Niektoré vplyvy boli už vysvetlené v predchádzajúcej podkapitole.

PZI môže mať priamy alebo nepriamy vplyv na ekonomiku krajiny. Pod priamymi vplyvmi sa rozumejú efekty ako zvýšenie zamestnanosti, transfer technológií, ktoré bezprostredne vyvolajú PZI. Jedná sa predovšetkým o investície na zelenej lúke, ktorých efekty sa dajú priamo zmerať. Druhá skupina je vyvolaná pôsobením PZI. Započítava sa do nej vznik domácich spill-over efektov, zvýšenie technologickej vyspelosti krajiny, zvýšenie spotreby domácnosti.

1.4.1 Pozitíva PZI

Pozitíva plynúce z PZI hrajú dôležitú úlohu. Práve oni stoja za snahou vlády podporovať ich prílev a za kladným postojom verejnosti voči zahraničným investorom. Vo všeobecnosti však

¹⁶ Newton Holding. Foreign direct investment: Theoretical approach, 2001[on-line].[cit. 2008-03-27]

¹⁷ často uvádzaným príkladom sú slabé ekologické zákony, ktoré pre niektorých investorov slúžia ako motivácia pre presun výroby, pre štát však znamenajú rast negatívnych externalít

neexistuje jednotný názor a čoraz častejšie sa objavujú odporcovia, ktorí tvrdia, že pozitíva, ktoré plynú z ich prílevu sú minimálne. K hlavným výhodám, ktoré zvyčajne vznikajú pre hostiteľskú krajinu patria:

- **príliv kapitálu**, ktorý chýba v danej ekonomike a zároveň má dlhodobý charakter, toto pozitívum bolo dôležitým najmä pri transformácii v 90. rokoch , pretože PZI vyplňa medzeru medzi investíciami a domácimi úsporami (1.2)

$$I_f = (S-I) + (T-G) \quad (1.2)$$

- PZI prinášajú **nové technológie** do krajiny, ktoré časom prechádzajú aj do ostatných podnikov v krajine, čo má za následok zvyšovanie produktivity v hospodárstve. Nemusí to vždy platiť. Vo všeobecnosti to závisí na viacerých faktoroch. Krajina s dlhodobou technologickou tradíciou, dokáže na vznik konkurencie rýchlo reagovať a adoptovať nové postupy a technológie, čím spôsobí spill-over efekty, pretože TNK je nútená doviesť (popríklad vyvinúť) ešte dokonalejšie technológie. Krajina bez takejto tradície ťaží z importu technológií predovšetkým zvýšením produktivity a implementovaním nových technológií u subdodávateľov. Najviac poškodená je ekonomika, ktorá sa nachádza medzi týmito pólmi¹⁸.
- **prístup na zahraničné trhy** pri pro-exportne orientovaných PZI, kde zároveň vznikajú možnosti aj pre domácich subdodávateľov naviazovať ekonomické vzťahy so zahraničnými subjektami, odporcovia namietajú a zdôvodňujú to zvýšením závislosti na exportných trhoch, čo by v prípade recesie mohlo zasiahnuť jednostranne orientovanú domácu ekonomiku
- **“crowding in” efekt**, ktorý je vyvolaný PZI najmä v určitých, pre krajinu relatívne nových odvetviach hospodárstva (napr. automobilový priemysel), vytvára dodateľskú sieť domácich a zahraničných subdodávateľov
- PZI prinášajú **nové manažérske, marketingové znalosti a zlepšujú kvalifikovanosť** zamestnancov. TNK majú prístup k množstvu odborníkov z celého sveta, ktorí pomáhajú pri rozbehu podniku, tréningu a koučovaní zamestnancov. Opak prezentujú spoločnosti, ktoré vybavujú firmu stredným a vyšším manažmentom z domovskej krajiny, pracovníkov hostiteľskej krajiny využívajú iba na nekvalifikovanú manuálnu prácu

¹⁸ CANTWELL, J. *Foreign direct investment and technological change*. Cheltenham: Elgar, 1999, ISBN 1-85898-929-9

K ďalším výhodám PZI sa často priradzuje zlepšenie ekologický štandardov, infraštruktúry, rozvoj regiónov, konkurenčného prostredia. Tieto efekty sú však často rozporuplné a líšia sa projekt od projektu¹⁹.

1.4.2 Negatíva PZI

Okrem pozitívneho vplyvu, majú PZI aj svoju “odvrátenú” stránku. K najčastejšie spomínaným negatívam spojovaných s PZI patria:

- **vytesňovací efekt** domácich investícií
- tlak na **posilňovanie meny**, čo znevýhodňuje exportne orientované subjekty
- dočasné **zníženie zamestnanosti**, ktoré je spôsobené reštrukturalizačným procesom
- **vytesnenie domácej konkurencie**, ktorá nie je schopná konkurovať ekonomicky silnému konkurentovi v oblasti produktivity, mzdových nákladov
- **zhoršenie platobnej bilancie** repatriáciou zisku znamená, že zisk nezostáva v domácej krajine, kde by mohol byť reinvestovaný a pomôcť k ďalšiemu rozvoju ale je prevedený na zahraničné účty investorov. Repatriáciu podporujú predovšetkým nízke dane z dividend, ktorými sa snaží vláda hostiteľskej krajiny prilákať TNK
- **výpadok daňových príjmov**, ktorý býva spôsobený daňovými prázdninami, ktoré často pri vstupe na daný trh získavajú TNK ako incentívu od vlády
- **vznik duálnej ekonomiky**, ktorý je zapríčinený rozvojom pobočiek zahraničných firiem, ktoré sú zároveň podporované domácou vládou, naproti tomu existujú desiatky domácich firiem, ktoré stoja na pokraji krachu²⁰

Z hore uvedených efektov je zrejмый fakt, že každá investícia má pozitívny aj negatívny vplyv na hostiteľskú krajinu. Pri konečnom hodnotení PZI je však dôležité porovnať všetky efekty, ktoré investícia prináša. Malo by to obzvlášť platiť pri veľkých projektoch so štátnou podporou, aby sa v budúcnosti nestalo, že hospodárstvo bude trpieť za zlé rozhodnutia svojich predstaviteľov.

¹⁹ závisí predovšetkým na sektore a krajine, do ktorej plyní investícia, príkladom je presun ťažkého priemyslu z Japonska do rozvojových krajín, ktorý mal znížiť znečistenie v Japonsku. Ďalší príklad je aj teória „race to the bottom“.

²⁰ Newton Holding. Foreign direct investment: Theoretical approach, 2001[on-line].[cit. 2008-03-27]

2 Determinanty prílivu PZI a lokalizačné faktory

V kapitole 1.2 sme sa venovali vzniku PZI. Na viacerých teóriách sme vysvetlili faktory, ktoré motivujú zahraničnú firmu presunúť svoju výrobu do zahraničia. Potom ako materský podnik rozhodne o strategickom presune výroby, musí padnúť rozhodnutie o lokalite, ktorá by splnila očakávania spojené s PZI. Pre každú firmu sú priority odlišné. Vo všeobecnosti ale musí krajina spĺňať fundamentálne kritéria ako je politická stabilita, fungujúci právny systém, makroekonomická stabilita. V najnovšej štúdii UNCTAD²¹ o lokalizačných faktoroch mali práve tieto faktory najväčšiu hodnotu pri rozhodovaní o lokalite výroby.

2.1 Politická stabilita

Najvýznamnejší lokalizačný faktor²². Investor zhodnocuje postoj vlády k zahraničným investorom, podporu FDI, postoj k privatizácii, členstvo v medzinárodných inštitúciách. Politická stabilita krajiny znižuje politické riziko, ktoré plyní investorovi z presunu výroby. Hrá kľúčovú rolu pri „safety seeking“ investíciách.

Od rozdelenia ČSFR v roku 1993 až po 1995 rástol na Slovensku index politickej stability, po voľbách v roku 1995 nastáva obrat a až do roku 1999 stagnuje²³. Vláda V.Mečiara bola známa svojou neochotou privatizovať štátne podniky a „kamarátskym“ kapitalizmom, zároveň sa dostala do určitej izolácie, čím sa oddialil vstup do NATO a EU. Po nástupe prvej vlády M. Dzurindu (1999) a najmä po vstupe do NATO a EU v roku 2004 sa situácia zlepšila a Slovensko je považované za politicky stabilnú krajinu, s pozitívnym prístupom k zahraničným investíciám. Politické zmeny v roku 2006 síce opäť mierne zvýšili neistotu, ale kroky vlády upokojili investorov a index politickej stability na Slovensku naďalej rastie.

2.2 Veľkosť a rast trhu

Veľkosť trhu je rozhodujúcim faktorom pri „market seeking“ a horizontálnych investíciách. Slovensko je síce malá krajina s počtom obyvateľov 5 400 998 (k 31.12.2007), zároveň ale rapídne rastú spotrebné výdavky domácností, čo motivuje investorov k príchodu na slovenský

²¹ Unctad Investment Brief. Unctad, Number 3, 2007

²² podľa štúdie uverejnenej vo *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development*, Unctad, 2008

²³ Worldbank. Governance matters 2007, [on-line]. [cit. 2008-04-18], <http://info.worldbank.org/governance/wgi2007/pdf/c204.pdf>

trh²⁴. Ďalším determinantom investora je najmä Európsky hospodársky priestor, ktorého je Slovensko členom. Príkladom je automobilový priemysel, ktorý zo Slovenska uspokojuje celoeurópsky dopyt a dopyt v okolitých krajinách. Do 1 000 km od Slovenska žije totiž viac ako 350 miliónov potenciálnych zákazníkov, čo pozitívne vplýva na atraktivitu krajiny.

2.3 Výrobné náklady

Zahŕňa predovšetkým cenu práce, nerastných surovín. Tento faktor je rozhodujúci pre „resource seeking“ a vertikálne PZI. TNK sa snažia lokalizovať svoju pobočku do krajiny s nízkymi nákladmi. Pri rozhodovaní sleduje investor priemerné mzdy v hospodárstve, veľkoobchodné ceny, stabilnú cenovú úroveň, ceny nehnuteľností.

Cena práce na Slovensku, charakterizovaná výškou priemernej mzdy, patrí medzi najnižšie v rámci celej EU 27. V roku 2007 dosahovala priemerná mesačná mzda v hospodárstve 597 EUR, čo bolo hlboko pod priemerom EU27.

Tabuľka 1: Priemerná mesačná mzda v hospodárstve

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
v SKK	12 365	13 511	14 365	15 825	17 274	18 761	20 146
v EUR	347	381	416	468	528	581	597

Zdroj: NBS, Eurostat (2008)

Ako konverguje ekonomika, tak konvergujú aj mzdy v hospodárstve a krajina postupne stráca svoju komparatívnu výhodu v lacnej pracovnej sile. Mzdy rastú rýchlejšie ako v západnej Európe, pre investora sa zdražuje práca aj vďaka posilňujúcej sa korune. Mzdové náklady²⁵ na Slovensku vzrástli od roku 1999 do roku 2005 o 75%, zatiaľ čo v EU 27 o 19% (viď Tab. 2) Napriek týmto zmenám patrí lacná pracovná sila stále k najväčším výhodám Slovenska,

Tabuľka 2: Priemerné mzdové náklady (v EUR)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
EU 27	2488,2	2625,2	2685,3	2779,5	2801,6	2908,2	2981
SK	400	444,5	479,6	518,4	565	636	700,5

Zdroj: Eurostat (2008)

²⁴ podľa Slovenského štatistického úradu rastie spotreba domácností pravidelne od roku 1999, v roku 2006 bol nominálny rast 14,7%

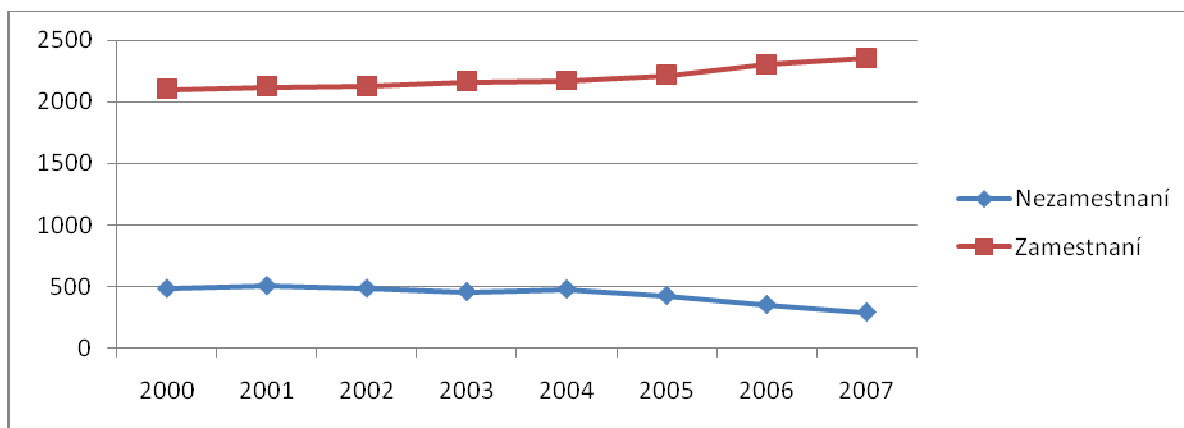
²⁵ na rozdiel od priemernej mesačnej mzdy sa do mzdových nákladov zarátavajú aj odvody zamestnávateľa

keďže na rozdiel od Maďarska a Poľska rast produktivity práce na Slovensku výrazne prevyšuje rast miezd v hospodárstve.

2.4 Dostupnosť pracovnej sily

Popri mzdových nákladoch musí investor zohľadniť aj dostupnosť pracovnej sily. V prípade, že sú síce mzdy nízke, ale v krajine je plná zamestnanosť, bude mať investor (najmä pri „greenfield“ investícii) problém zohnať dostatok kvalifikovaných pracovníkov, čo spôsobí výrazné zvýšenie mzdových nákladov. Preto musí investor brať v úvahu popri mzde vývoj nezamestnanosti, úroveň kvalifikácie pracovníkov, vývoj dlhodobej nezamestnanosti, štruktúru nezamestnaných podľa odvetvia, v ktorom pred odchodom pracovali.

*Graf 1: Vývoj počtu nezamestnaných na Slovensku
(v tisíc obyv.)*



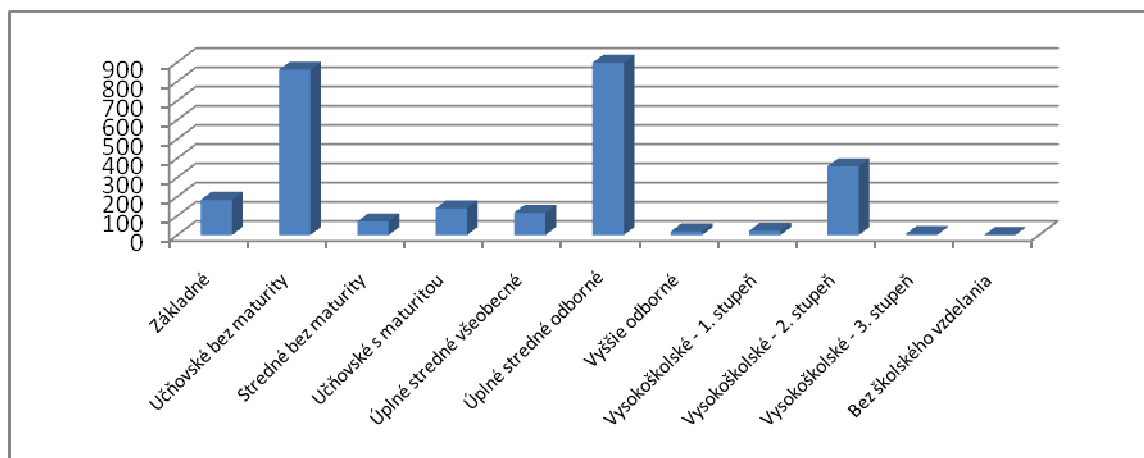
Zdroj: ILO, Štatistický úrad SR (2008)

Ako znázorňuje Graf 1, po vysokej úrovni nezamestnanosti a nedostatku disponibilných pracovníkov na Slovensku v roku 2000, ubúda postupne počet ľudí bez práce, čo už v súčasnosti, pri stále ešte vysokej nezamestnanosti (11,3% k 31.12.2007), spôsobuje problémy investorom zo strojárskych odborov, ktorí tvoria významnú skupinu investorov. Tí totiž hľadajú väčšinou stredoškolsky vzdelaných pracovníkov na montážne práce, poprípade vysokoškolsky vzdelaných odborníkov z technických odborov. Preto pred vstupom na trh, musí investor zohľadniť ďalší faktor a to je vzdelanostná štruktúra obyvateľstva. Investor v na prácu náročnom odvetví uprednostňuje dostatok lacnej, aj keď menej vzdelanej pracovnej sily.

Opakom sú investície do vedy a výzkumu. Pri R&D je na prednom mieste dostatok odborníkov, univerzitných a vedeckých kapacít. Pri pohľade na vzdelanostnú štruktúru je viditeľný trend zvyšovania počtu vysokoškolákov. Väčšina vysokoškolákov absolvuje univerzity v humanitných oboroch, čo nezodpovedá požiadavkám trhu práce a je spôsobené nezaujmom o technické obory a zlou reputáciou odvetvia. Priemysel na Slovensku bude do roku 2010 potrebovať minimálne 95 000 nových pracovníkov. Otázkou však zostane, ako uspokojiť tento zvyšujúci sa dopyt. Možnosti vidím predovšetkým v prilákaní Slovákov pracujúcich v zahraničí a podporou pracovnej imigrácie.

Graf 2: Vzdelanostná štruktúra ekonomicky aktívneho obyvateľstva

(k 31.12.2007)



Zdroj: ŠÚ SR (2008)

2.5 Podnikateľské prostredie

Patria sem všetky determinanty ovplyvňujúce fungovanie podniku. Úzko súvisia s politickou stabilitou a politickou orientáciou vlády. Podnik s vysoko špecializovanou výrobou, bude očakávať od hositeľskej krajiny efektívnu ochranu vlastníckych práv, vymáhateľnosť práva, aby sa mohol brániť pri prípadných snahách konkurencie „skopírovať“ jeho výrobok, resp. pri právnych sporoch plynúcich z jeho hospodárkej činnosti. Do tejto skupiny zahrňame taktiež rôzne administratívne zaťaženia, ktoré môžu vyvolať zvýšené náklady pre investora. Potreba pri registrácii podnikania, vybavovanie stavebného povolenia atď. Dobrým merítkom podnikateľského prostredia je doba, za ktorú sa v krajine založí firma. Na Slovensku je potrebné 25 dní k založeniu spoločnosti, čo ju radí celkovo na 32. miesto na svete, mierne nad

priemerom strednej a východnej Európy²⁶. Ďalšou komparatívnou výhodou Slovenska je, aj napriek drobným zmenám, pružný liberálny zákonník práce, ktorý oceňujú často pri svojom vstupe zahraniční investori.

2.6 Geografická poloha

Blízka lokalita znižuje transportné náklady, znižuje čas, za ktorý sa dokáže tovar dostať k spotrebiteľovi alebo odberateľovi. Slovensko ťaží zo svojej výhodnej polohy v strede Európy. Nemecko, najväčší obchodný partner, je vzdialené len cca 300 km. Slovensko tvorí zároveň spojnicu Západ-Východ. Susedí s viac ako 40 miliónovým rozvíjajúcim sa ukrajinským trhom. Práve z tejto polohy by mohol v budúcnosti ťažiť východoslovenský región. Investor vyrábajúci na slovenskom území môžeme exportovať tovar s nízkymi nákladmi takmer po celej Európe. Aj vďaka tomuto faktoru sa stal celý región strednej Európy zaujímavý pre ázijských investorov, ktorí sa tu rozhodli založiť továrne uspokojujúce dopyt v Európe.

2.7 Infraštruktúra

Nemenej podstatný faktor, ktorý má vplyv na regionálnu disproporciu PZI. Geografická blízkosť nemusí totiž znamenať automaticky „časovú“ blízkosť. Predpokladajme, že TNK už vybrala štát, v ktorom chce investovať, pri výbere konkrétnej lokality bude hrať infraštruktúra podstatný faktor. Pre investora je dôležitá dobrá dopravná vybavenosť, kvalitné diaľnice, rozvinutá železničná, poprípade riečna sieť. Vďaka rozvoju telekomunikačných technológií je možné riadiť svoju pobočku aj nadiaľku, avšak dodávky zásob a tovaru musia byť presné, s čo možno najnižšími nákladmi na viazanie zásob. Najväčším nedostatkom Slovenska je v tomto ohľade nevyvinutá dopravná sieť. Neexistuje diaľničné prepojenie západu s východnou časťou republiky, čo je brzdou rozvoja vzdialenejších regiónov. Dokončenie diaľnice D1 je naplánované na rok 2010 (okrem zložitých úsekov). Ešte menej kvalitné je spojenie s oblasťou Gemer, Novohrad, kde sa o výstavby diaľnice ani neuvažuje. V štádiu príprav je nový železničný koridor pre nákladnú dopravu. V oblasti infraštruktúry sa musí Slovensko výrazne zlepšiť, našťastie si vláda uvedomuje tento problém a snaží sa výstavbu novej infraštruktúry urýchliť.

²⁶ podľa www.doingbusiness.org

2.8 Regionálna integrácia

Z čisto teoretického hľadiska by regionálna integrácia mala zvýšiť predovšetkým vertikálne PZI a zahraničné PZI do regiónu. V rámci regiónu sa harmonizuje právny rámec, odstraňujú sa bariéry pohybu kapitálu, tovarov a služieb, čo motivuje exportne orientovaných investorov. Zároveň však zostávajú v účinnosti opatrenia voči tretím krajinám. Odpoveďou investorov je zakladanie pobočiek v rámci integračných zoskupení, čím sa snažia znížiť náklady, ktoré by im inak vznikali z tarifných a netarifných obmedzení. Pri empirickom sledovaní vplyvu integrácie na prílev PZI je veľmi zložitý. Napríklad v Európe podpísali štáty strednej Európy asociačné dohody v polovici 90. rokov, čo im zaručovalo voľný obchod s ostatnými krajinami EU, preto vstup do EU neznamenal u väčšiny prístupujúcich krajín výraznejšie zvýšenie prílevu investícií. Aj keď je nutné poznamenať, že zlepšil „image“ Slovenska v očiach investorov a od roku 2004 vzrástol na Slovensku počet investícií na zelenej lúke a predovšetkým sa zvýšil podiel ázijských investorov. Ďalším možným impulzom v raste PZI bude vstup do EMÚ a prijatie spoločnej meny euro v roku 2009, ktoré zníži exportérom kurzové straty a administratívne náklady.

2.9 Vládna podpora a stimuly

Relatívne veľká časť krajín sveta využíva rôzne druhy incentív na prilákanie investícií. Hlavným cieľom je prilákanie investorov do špecifických odvetví hospodárstva, poprípade lokalít a vytvorenie pozitívnych externalít²⁷. Pre investora znamená vládna podpora zníženie rizík, nákladov a zvýšenie zisku. Predpokladom úspešného vývoja je ale fakt, že vláda dokáže správne určiť, ktorý obor je pre krajinu výhodný a v akej lokalite. Pokiaľ sa jej to nepodarí, dochádza k alokačnej neefektívnosti. Preto vznikajú vládne agentúry, ktoré znižujú informačnú asymetriu u investora a pomáhajú mu pri rozhodovaní o umiestnení budúceho podniku²⁸. S odstránením bariér celosvetového pohybu kapitálu sa začala zostrovať konkurencia o získanie investícií. 154 krajín sveta má svoje promočné agentúry snažiace sa prilákať investorov²⁹. Malo by sa však prihliadať na fakt, že incentívy nie su hlavným

²⁷ OMAN, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, Paris: OECD, ISBN 92-64-17197-5

²⁸ SRHOLEC M. *Přímé zahraniční investice v České republice*, Praha: Nakladatelství Linde, 2004, ISBN 80-86131-52-1

²⁹ <http://www.waipa.org/why.htm>

lokalizačným faktorom³⁰, preto by k nemu vlády mali pristupovať obozretne a nezačínať „boj“ o investora. Nasledujúca tabuľka nám dáva prehľad o možných podporách PZI:

Tabuľka 3: Formy vládnej podpory

Incentíva	Definícia	Príklady
Fiškálna	forma priamej a nepriamej vládnej podpory	daňové prázdny, daňové úľavy, investičné príspevky
Finančná	Opatrenia slúžiace na financovanie projektov	vládne granty, pôžičky, poistenie projektu
Ostatné	Opatrenia, ktoré zvýhodňujú zahraničnú firmu	príspevky na vzdelanie, výstavba infraštruktúry

Zdroj: Newton Holding (2001)

Otázke vládnej podpory investícií na Slovensku sa venujem v kapitole 3.2.

2.10 Daňový systém

Podľa hore uvedenej štúdie UNCTAD-u sa korporátna daň ako lokalizačný faktor umiestnila na šiestom mieste (pred vládnymi stimulmi), z čoho sa dá vyvodit' významnosť tohto determinantu pri rozhodovaní o lokalizácii PZI. Predovšetkým je významná pri PZI hľadajúcich nízke náklady, ak predpokladáme korporátnu daň ako náklad.

Slovensko má jeden z najkonkurencieschopnejších daňových systémov v EU, čo pôsobí ako komparatívna výhoda. V roku 2004 bola zavedená 19% daň na príjem fyzických a právnických osôb, odstránená daň z dividend. Tieto kroky pomohli zjednodušiť daňový systém, a tým priamo pomohli k úspešnému rastu prílevu PZI. Túto výhodu využíva napríklad mnoho rakúskych spoločností, ktoré zakladajú svoje pobočky na Slovensku. Postupne sa znižujú odvody zamestnávateľov, čo má za následok znižovanie mzdových nákladov.

³⁰ vid'. Oman, Charles. *Policy competition for foreign direct investment : a study of competition among Governments to attract FDI*. [s.l.] : OECD, 2000. 130 s. ISBN 92-64-17197-5.

2.11 Zhrnutie lokalizačných faktorov na Slovensku

Na záver je potrebné určiť, ktoré z hore uvedených faktorov majú najväčší vplyv na rozhodovací proces investora. Všetky prieskumy a vedúci pracovníci TNK sa pri Slovensku zhodujú na nasledujúcich determinantoch:

- stabilná politická a makroekonomická politika
- podľa Svetovej banky jedna z najkonkurencieschopnejších zemí ohľadom PZI
- 19% rovná daň, nulová daň na dividendy
- člen Európskej únie (v roku 2009 prijatie EURO)
- štedrá vládna podpora
- dobrá geografická poloha
- relatívne nízke mzdové náklady

Ako som už uviedol, stabilné prostredie je základným predpokladom pre prílev investícií a hospodársky rozvoj. Popri tom, každá krajina disponuje špecifickými výhodami, ktoré investora lákajú. U Slovenska to bola kedysi najmä lacná a kvalifikovaná pracovná sila. Táto výhoda sa postupne vytráca (Tab. 2), na čo má vplyv aj zhoršujúci sa demografický vývoj. Najdôležitejším faktorom sa tak stáva geografická poloha a výhodné podnikateľské a daňové prostredie. Slovenská vláda by mala tieto výhody naplno využiť a vytážiť z nich maximum, aby zaručila dlhodobý rozvoj slovenského hospodárstva.

3 Priame zharaničné investície na Slovensku

3.1 Prílív priamych zahraničných investícií

Od vzniku samostatnej Slovenskej republiky po rok 1999 mal prílev PZI rastúcu tendenciu, napriek tomu celkové množstvo bolo nedostačujúce a s porovnaním so susednými krajinami (najmä s ČR a Maďarskom) na nízkej úrovni. Ako sme už spomenuli (Kapitola 2.1) bolo to spôsobené najmä politickou a makroekonomickou nestabilitou a neochotou vlády privatizovať strategické štátne podniky. Nefungoval bankový sektor, ktorý sa dostal do ťažkostí kvôli veľkému množstvu nedobytných pohľadávok, transformácia prebiehala pomaly, rástla nezamestnanosť. Problémom bola zlá legislatíva, zlá vynutiteľnosť práva a zlý zákon o konkurze a vyrovnaní. Mnoho podnikov nesplácalo svoje dlhy. Podiel nedobytných pohľadávok bol v roku 1998 takmer 30%. Slovenské banky chcela Mečiarova vláda predať do rúk slovenských investorov, čo by mohlo mať podobné následky ako v Rusku. Dlžníci by sa stali majiteľmi a dostali by banky do finančných problémov. V tomto období pôsobilo na Slovensku malé množstvo významných zahraničných investorov. Najväčším bol Volkswagen Bratislava, ktorý vznikol kúpou spoločnosti Bratislavské automobilové závody v roku 1991. Masová produkcia bola zahájená o rok neskôr a v roku 1999 prekročila hranicu 126 tisíc automobilov za rok, pričom sa VW Bratislava podieľala 16% na celkovom vývoze Slovenska. Stav PZI v roku 1999 bol iba 136 418 mil. SK (k 31.12).

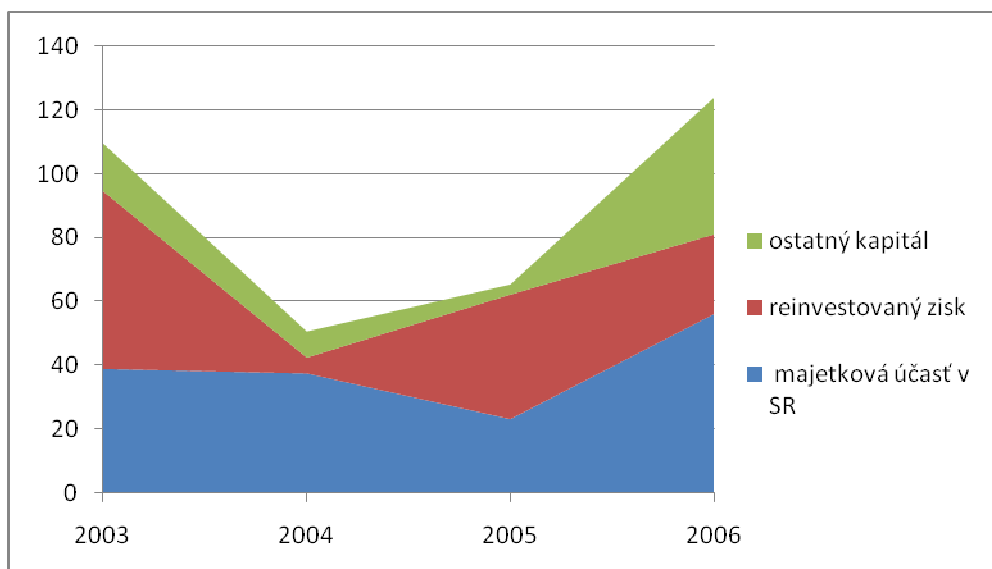
Po roku 1999, ktorý bol spojený s nástupom novej vlády, ktorá formovala otvorenú politiku voči zahraničným investorom so snahou privatizovať štátny majetok, charakterizovanú zavedením ucelenej štátnej podpory, založením SARIO, sa zmenila politická situácia a taktiež objem prílevu PZI. Investície v roku 2000 vzrástli takmer päťnásobne. Z úrovne 17 724 miliónov SK v roku 1999 na 88 953 miliónov SK v roku 2000. Celkový stav PZI tvoril 20% HDP³¹. Tieto výsledky však nesmieme preceňovať. Je to zároveň rok, v ktorom celosvetové PZI dosiahli svojho stropu 1,411 bilióna USD³². Slovensko je malá ekonomika, privatizácia veľkého strategického podniku dokáže celkový výsledok výrazne skresliť. Práve v roku 2000 došlo k privatizácii Slovenský telekomunikácií, 51% podiel získal za približne 42

³¹ podľa Priame zahraničné investície 2005, NBS, 2006

³² WIR 2007, UNCTAD

miliárd SK nemecký investor Deutsche Telekom. Koncom roku kúpil celú hutnícku časť VSŽ v Košiciach americký koncern The United States Steel Corporation so sídlom v Pittsburghu, najväčší výrobca ocele v USA. Vznikla tak spoločnosť U.S. Steel Košice.

Graf 3: Vývoj PZI na Slovensku (v mld. SKK)



Zdroj: NBS (2008)

Rok 2001 bol zase rokom finančného sektoru. Po reštrukturalizácii bankového sektoru v rokoch 1999 a 2000, ktorá sa vyznačovala znižovaním nákladov, zmenou riadenia, prepúšťaním nadbytočných pracovníkov. V prvom štvrtroku 2000 došlo k odsunu troch štvrtín nesplácaných úverov v nominálnej hodnote približne 68 miliárd SKK do Konsolidačnej banky a Slovenskej konsolidačnej agentúry. Proces privatizácie bankového sektoru začal v prvej polovici 2001³³. Štát privatizoval VUB na dve etapy a v prvej fáze predal 20 % akcií vlastnených Fondom národného majetku Európskej banke pre obnovu a rozvoj a Svetovej banke. V júli bola potom dokončená privatizácia VUB, ktorú získala talianska skupina IntesaBci za 21,2 mld. korún. Odkúpila aj akcie od Európskej banky pre obnovu a rozvoj a v súčasnosti vlastní 94,47 percent. Slovenská sporiteľňa bola privatizovaná naraz, priamo do rúk zahraničného investora. V ponuke bolo 87 percent akcií, ktoré v januári 2001 získala rakúska Erste Bank za 18,3 mld. korún. akcií. Na Slovensko vstúpila v tomto roku aj belgická spoločnosť KBC, ktorá za 17 miliárd SKK kúpila slovenské pobočky ČSOB. Zároveň talianska banka UNI Credito získala Poľnobanku³⁴. Najmä vďaka ním dosiahol príliv

³³ http://www.nbs.sk/DFT/PUBLIK/IRBS/2001_2/INDEXA.HTM. [on-line]-[cit. 2008-04-23]

³⁴ http://www.nbs.sk/DFT/PUBLIK/IRBS/2002_2/INDEX.HTM

investícií 76 585 mil. SK. Nasledujúci rok 2002 však prekonal všetky rekordy a to aj napriek útlmu celosvetových PZI³⁵. Bol zaznamenaný prílev v hodnote 187 737 mil. SK. Tento príliv bol hnaný pokračujúcou privatizáciou, ktorou chcela vláda získať finančné prostriedky na pripravovanú dôchodkovú reformu. Konzorcium spoločností Gaz de France a Ruhrgas získalo 49% podiel akcií Slovenského plynárenského podniku a.s. za 2,7 miliardy USD. Keby sme si odpočítali túto investíciu, celkový príliv PZI by na Slovensku oproti roku 2001 mierne poklesol a kopíroval by tak celosvetový vývoj. Celkový stav PZI na Slovensku bol 357 274 mil. SK (k 31.12.2001). Od nasledujúceho roku sa však začína meniť dynamika prílevu PZI a jeho kvalita. Dochádza k jeho poklesu, keďže sa neuskutočnila žiadna „obria“ privatizácia, príliv je ťahaný najmä reinvestovaným ziskom a stavbou „greenfield“ podnikov (Graf 3). V tomto roku bola ohlásená investícia PSA v Trnave, ktorá vyvolala nevídany záujem investorov o Slovensko. Výroba v závode bola spustená v roku 2006. Spolu s PSA prišlo v nasledujúcich rokoch na Slovensko ďalších asi 100 subdodávateľov³⁶. O rok neskôr sa pre investíciu na Slovensku rozhodla aj kórejská KIA, ktorá si pre svoj závod vybrala lokalitu v Teplicke nad Váhom (pri Žiline). Investícia vo výške približne 1 miliardy EUR vytvorila priamo 2 700 pracovných miestach a ďalších asi 10 000 miest vytvorili subdodávatelia. Vstup KIA vyvolal debatu o orientácii slovenského hospodárstva a výške vládnych stimulov. Slovenská odborná verejnosť namietala voči výške stimulov a jednostrannej orientácii hospodárstva. Automobilový priemysel je hodnotený ako priemysel s vyššou pridanou hodnotou, v EU tvoria výdaje na inovácie v automobilovom priemysle 20% celoeurópskych výrobných výdajov na výzkum³⁷, na Slovensku sa však nevyvíjajú nové modely. Na druhej strane sa Slovensko stalo z veľkej časti závislé na automobilovom priemysle a stalo sa spolu s Českou republikou „európskym Detroitom“. Pri plnom výkone automobiliek získa SR svetový primát v počte vyrobených automobilov na jedného obyvateľa³⁸. V roku 2007 tvoril automobilový priemysel 25% HDP Slovenska. Zároveň je potreba negatívne zhodnotiť vládnu politiku pri podpore spoločnosti KIA, ktorá získala nadpriemerné výhody (síce schválené EK), kde vládna podpora smerovala do výstavby nadštandardného ubytovania pre manažment³⁹. Presné znenie zmluvy zostalo utajené. Preto by bolo vhodné, aby sa podobné zmluvy zo zákona museli zverejňovať, aby bola verejnosť schopná hodnotiť kroky vlády.

³⁵ celosvetové PZI klesli oproti roku 2002 o viac ako 50% (WIR 2003)

³⁶ podľa http://www.france.sk/ambassade/article.php?id_article=477#sommaire_8

³⁷ <http://www.euractiv.sk/podnikanie-v-eu/clanok/automobilovy-priemysel-sa-pripravuje-na-zmeny>

³⁸ v roku 2007 bolo na Slovensku vyrobených 571 071 vozidiel, čo znamená 105,7 vozidla na 1000 obyvateľov

³⁹ <http://reality.etrend.sk/34082/komerčne-nehnutelnosti/top-manazment-kia-bude-byvat-v-bratislave>

Slovensko dosiahlo v roku 2005 5,1% podiel prílevu PZI na HDP, čo predstavuje najväčší podiel spomedzi ostatných postkomunistických krajín.

Tab. 3: Prílev PZI do SR podľa sféry investovania

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Podniková sféra	97 454	24 353	174 180	37 157	29 008	21 885	58 159
Banková sféra	2 107	37 095	11 418	1 813	5 115	-2	-456
Spolu	99 561	61 448	185 598	38 970	34 123	21 883	57 703

Zdroj: NBS (2008)

Príliv v rokoch 2006 a 2007 kopíroval celosvetové trendy, kedy PZI atakovali historické maximá. V roku 2006 došlo takmer k trojnásobnému nárastu oproti predchádzajúcemu roku a bol zaznamenaný druhý najvyšší príliv v histórii 123 800 mil. SK. Je nutné však uviesť, že veľká časť celkových PZI tvoril predaj Slovenských elektrární (31 miliárd SK). Popritom pokračoval prílev dodavateľov pre automobilový sektor, napríklad Hella Frontlighting, Jonson Controls, Dong-A Automotive. V minulom roku (2007) stál za ďalším rastom najmä elektrotechnický priemysel, konkrétne investície spoločností Samsung pri Galante a Sony pri Nitre. Obe investície by mali spolu so subdodávateľmi v budúcich rokoch vytvoriť po 5 000 nových pracovných miest. Napriek snahám vlády a rozpracovaným projektom SARIO je podľa priebežných štatistík viditeľné, že v tomto roku (2008) sa situácia zmení a dôjde k výraznému zníženiu prílevu PZI. Podpísalo sa pod to aj ochladenie globálnej ekonomiky a obavy investorov z recesie, aj keď tá Slovensku najbližšie roky nehrozí a je mu predpovedaný najvyšší rast v EU27, celkový vývoj sleduje celosvetové trendy v hospodárstve. Negatívny trend by mohlo odvrátiť prijatie Eura, prijatie ktorého je výhodné pre naše pro-exportne orientované hospodárstvo.

3.2 Štátna podpora investícií na Slovensku

Úspech vládnych stimulov v Maďarsku na začiatku 90. rokov sa stal motiváciou pre ostatných stredoeurópskych štátnikov. Všetci sa snažili zaviesť podobný systém incentív ako Maďarsko. Napriek tomu bola v 90. rokoch podpora zahraničných investorov na Slovensku charakterizovaná neprehľadnosťou, častými zmenami právnych úprav, s čím súvisela neistota investorov. Situácia sa zmenila v roku 1999, keď bol prijatý nový Zákon č. 231/1999 Z. z. o štátnej pomoci, vznikla Slovenská agentúra pre rozvoj investícií a obchodu (SARIO,

viď dole), ktorá nahradila neefektívne fungujúcu agentúru SNAZIR. Následne v roku 2001 bol prijatý Zákon č. 565/2001 Z. z. o investičných stimuloch⁴⁰. Ten bol charakterizovaný ucelenou podporou PZI. Pri minimálnej investícii 10,9 mil USD zaručoval daňové prázdny na 10 rokov až do výšky 50% uznateľných nákladov, príspevok na vytvorenie jedného pracovného miesta až do výšky 4,3 tisíc USD a colné úľavy na dovoz potrebnej technológie zo zahraničia.

Pred vstupom do EU, muselo Slovensko adaptovať „acquis communautaire“, ktoré má mimo iného za cieľ chrániť hospodársku súťaž v EU. Štátnu podporu v EU upravuje čl.87 SES⁴¹. Na jeho základe existujú výnimky, kedy je prípustná verejná podpora:

- pri podpore ekonomického rozvoja regiónov s nízkou životnou úrovňou a vysokou nezamestnanosťou
- pri podpore určitých odvetví hospodárstva, ktorá neohrozí hospodársku súťaž v EU

Od 1. januára 2008 nadobúda na Slovensku účinnosť nový zákon č. 561/2007 Z.z., na jeho základe bude poskytovaná regionálna investičná pomoc a pomoc v zamestnanosti na investičné projekty alebo projekty expanzie priemyselnej výroby, technologických centier, centier strategických služieb a komplexných stredísk cestovného ruchu. Pri priemyselnej výrobe má investor právo na vládnu podporu až do výšky 50% uznateľných nákladov pri vybudovaní nového podniku, expanzii, kúpe hmotného alebo nehmotného majetku s hodnotou minimálne 800 miliónov SK, z toho najmenej 50% musí byť z vlastných prostriedkov.

U technologického centra je táto hladina znížená na 40 miliónov SK, pričom musí zamestnávať minimálne 60% vysokoškolsky vzdelaných pracovníkov. Pri strategickom centre stačí minimálna investícia 35 miliónov SK a 35% pracovníkov s vysokoškolským vzdelaním. Nový zákon sa oproti predchodcovi dotýka aj oblasti cestovného ruchu, ktorý mal pomôcť predovšetkým rozvoju regiónov. Podpora sa vzťahuje na centrá cestovného ruchu⁴², kde investor musí preinvestovať minimálne 500 miliónov SK. Pre všetky projekty platí, že pokiaľ budú uskutočnené v regióne s vysokou nezamestnanosťou, minimálna hranica investície sa výrazne znižuje. Problémom pri podpore však ostáva definícia jednotlivých odvetví, pretože

⁴⁰ Zákon č. 565/2001 Z.z. definuje investičný stimul ako „štátnu pomoc na počiatočné investície a na nové pracovné miesta vytvorené v súvislosti s týmito investíciami poskytovaná na obstaranie hmotného investičného majetku a nehmotného investičného majetku potrebného na začatie výroby alebo na začatie poskytovania služieb, alebo na rozšírenie výroby, alebo na rozšírenie poskytovania služieb, alebo na kúpu podniku...“

⁴¹ Verejná podpora je v čl. 87 definovaná ako podpora poskytovaná v akejkoľvek forme z verejných prostriedkov (štátny rozpočet, rozpočet VÚC, obcí), pokiaľ narušuje hospodársku súťaž tým, že zvýhodňuje určitú firmu alebo odvetvie

⁴² komplexným strediskom cestovného ruchu je podľa zákona č. 561/2007 Z.z. zariadenie poskytujúce najmenej 3 služby cestovného ruchu (ubytovanie, stravovanie, lyžovanie, kúpanie atď.)

definícia strategického centra v Investičnom zákone je nejasná. Nedá sa totiž zrovnávať call centrum s IT vývojovým centrom.

Zároveň sa rozlišuje výška podpory na základe regiónu, ktorú bližšie upravuje Regionálna mapa pomoci na roky 2007-2013 (Tab 4), schválená NR SR a EK. Slovensko je podľa nej rozdelené na 4 regióny.

Tab. 4: Regionálna mapa pomoci pre roky 2007-2013

Región NUTS II	Strop pomoci
Bratislavský kraj	10%
Západné Slovensko	40%
Stredné Slovensko	50%
Východné Slovensko	50%

Zdroj: Európska komisia, SARIO (2008)

Najvyššie vládne stimuly zatiaľ získali nové automobilky. PSA Peugeot Citroën v Trnave získal regionálnu pomoc vo výške 4,5 miliardy SK a takmer 500 miliónov na vzdelávanie nových zamestnancov, KIA Motors Slovakia ešte o 500 miliónov regionálnej pomoci viac. V roku 2007 získalo štátnu podporu 46 projektov (s plánovanou investíciou 36 miliárd SK), spolu vo výške 9,1 miliardy SK (Príloha 2). Vládne incentivy sú síce zaujímavým determinantom pre investora, ale v súčasnej situácii, keď obdobnú podporu poskytujú všetky susedné krajiny, stávajú sa nevyhnutnosťou a strácajú svoj pôvodný význam. Preto by mala byť vláda pri rozhodovaní o regionálnej pomoci obozretná.

3.2.1 SARIO⁴³

Slovenská agentúra na podporu investícií a obchodu vznikla v roku 2000 ako akciová spoločnosť transformáciou bývaleho SNAZIR-u, s cieľom podpory rozvoja slovenského hospodárstva a života na Slovensku. Je členom medzinárodnej asociácie WAIPA⁴⁴, združujúcej v súčasnosti 220 promočných agentúr zo 154 krajín sveta. Medzi primárne úlohy patrí podpora domáceho exportu a prílevu investícií s vysokou pridanou hodnotou. Úloha SARIO pri podpore prílevu investícií spočíva v nasledujúcich aktivitách:

- riešenie investičných projektov a servis s nimi spojený
- konzultácie v oblasti štátnej podpory investorom

⁴³ www.sario.sk

⁴⁴ The World Association of Investment Promotion Agencies

- zahraničná prezentácia Slovenska ako vhodnej investičnej lokality
- asistencia pri vytváraní joint ventures s domácimi subjektmi
- podpora budovania priemyselných parkov

Len v roku 2007 zrealizovala agentúra 64 projektov, ktoré vytvoria v nasledujúcom období minimálne 14 700 nových pracovných miest.

Tab. 5: Počet ukončených projektov SARIO 2001-2007 (podľa krajov):

Kraj	Počet ukončených projektov
Banskobystrický kraj	23
Bratislavský kraj	36
Košický kraj	42
Nitriansky kraj	48
Prešovský kraj	22
Trenčiansky kraj	37
Trnavský kraj	29
Žilinský kraj	32
Spolu	269

Zdroj: SARIO (2008)

Od roku 2002 ukončila spolu 269 projektov, ktoré vytvorili viac ako 56 000 pracovných miest a výrazne prispeli k rozvoju hospodárstva na Slovensku⁴⁵. Zároveň je viditeľná snaha lákať investície s vyššou pridanou hodnotou. V roku 2007 ukončila agentúra 2 projekty na R&D centrum a 8 IT vývojových centier. Pri porovaní s rokom 2006 sa jednalo o 100% rast. Preto je nutné kladne zhodnotiť doterajšie pôsobenie agentúry.

3.3 PZI podľa krajiny pôvodu investora

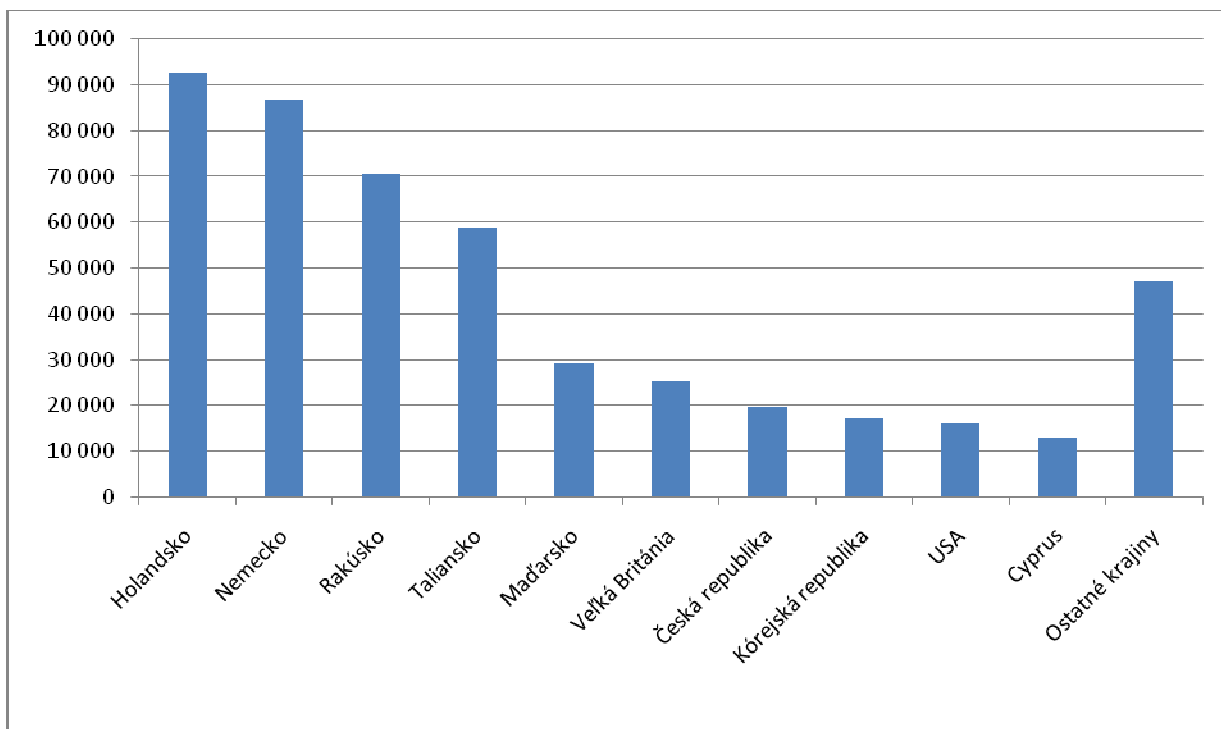
Medzi troch najväčších investorov (podľa krajiny pôvodu) na Slovensku patria Nemecko, Rakúsko a Holandsko. Najväčší objem prostriedkov zatiaľ na Slovensku investovali investori z Holandska. Je to spôsobené predovšetkým tým, že mnohé európske firmy tu majú zriadené

⁴⁵ http://www.sario.sk/swift_data/source/dokumenty/Media/publikacie/SARIO_profil_sk.pdf

sídlo kvôli výhodným daňovým podmienkam, poprípade tu vytvorila spoločnosť určenú pre konkrétnu obchodnú príležitosť.

Najväčším investorom v podnikovej sfére je Nemecko, ktoré je reprezentované subdodávateľmi automobilového priemyslu a strojárskymi firmami. Medzi najvýznamnejšie nemecké investície zaraďujeme Volkswagen Bratislava, Siemens, Bosch, Continental. Napriek rastúcim mzdovým nákladom zostáva Slovensko pre Nemeckých investorov najatraktívnejšou krajinou v strednej a východnej Európe⁴⁶. V bankovej sfére má najvyšší podiel Rakúsko (49%), predovšetkým vďaka podielu v Slovenskej sporiteľni a Taliansko (36%). S príchodom automobilky KIA vzrástol záujem Kórejských investorov. Ku koncu roku 2006 tvorili ich investície 16 miliárd SKK, čo bolo viac ako investície z USA. V roku 2005 zaujímal prílev PZI z Kórejskej republiky prvé miesto s objemom 6,28 miliárd SKK, čím dokonca predstihol prílev z Nemecka. Kórejské firmy sú na Slovensku špecifické tým, že investujú takmer výhradne na zelenej lúke. Nemecké a rakúske naopak využívajú často ku svojmu vstupu na slovenský trh M&A alebo joint-ventures.

Graf 4: Stav PZI (majetková účasť) na Slovensku podľa krajiny pôvodu investora
(k 31.12.2006 v SKK)



Zdroj: NBS, SARIO (2007)

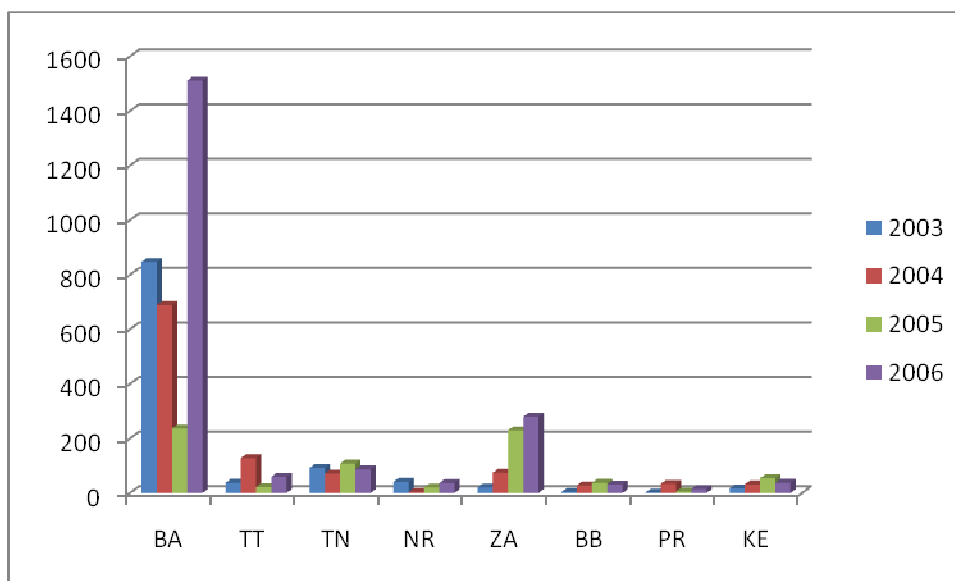
⁴⁶ podľa Slovensko-Nemeckej obchodnej komory sa so známkou 1,95 umiestnilo na prvom mieste pred Českou republikou http://www.dsikh.sk/fileadmin/user_upload/Dokumente/Presse/Tla__269_ova_sprava_SNOPK.pdf

V roku 2006 bol najvýznamnejší investor Taliansko, vďaka predaji Slovenských elektrární, ktoré získal taliansky gigant Enel. Táto transakcia s hodnotou 31 miliárd SK tvorí viac ako polovicu celkových talianskych majetkových investícií (Graf 4). Prekvapujúco sa môžu javiť investície z Cypru. Pod tento fakt sa podpísala skutočnosť, že časť slovenských podnikateľov tu zakladá svoje spoločnosti, pomocou ktorých potom podniká na území Slovenska. Zároveň je viditeľná koncentrácia prílevu, pretože viac ako 90% všetkých majetkových PZI prítieklo z 10 krajín.

3.4 Regionálna disparita v prílevu PZI

Ako sme ukázali v predchádzajúcich kapitolách, Slovensko sa v posledných rokoch tešilo priazni zahraničných investorov a podarilo sa mu znížiť rozdiely oproti Maďarsku a Českej republike. Napriek vynikajúcim agregátnym výsledkom, prílev PZI je stále relatívne centralizovaný. Väčšina PZI plynie na západné Slovensko. Najviac ich zatiaľ prítieklo do Bratislavského kraja, ich v roku 2006 bol 318,391 miliárd SKK (k 31.12.)

Graf 5: Prílev PZI na Slovensko podľa regiónov (v mld. USD)



Zdroj: ŠÚ SR (2008)

Bratislava ako hospodárske centrum s vynikajúcou geografickou polohou je predurčená pre prílev PZI. Disponuje kvalifikovanou pracovnou silou, študuje tu viac ako 40% slovenských vysokoškolákov, dobrým spojením so susednými krajinami. Najväčšími a najvýznamnejší zahraniční investori sú Volkswagen, Mol, Enel, Orange, Deutsche Telekom. Druhé miesto

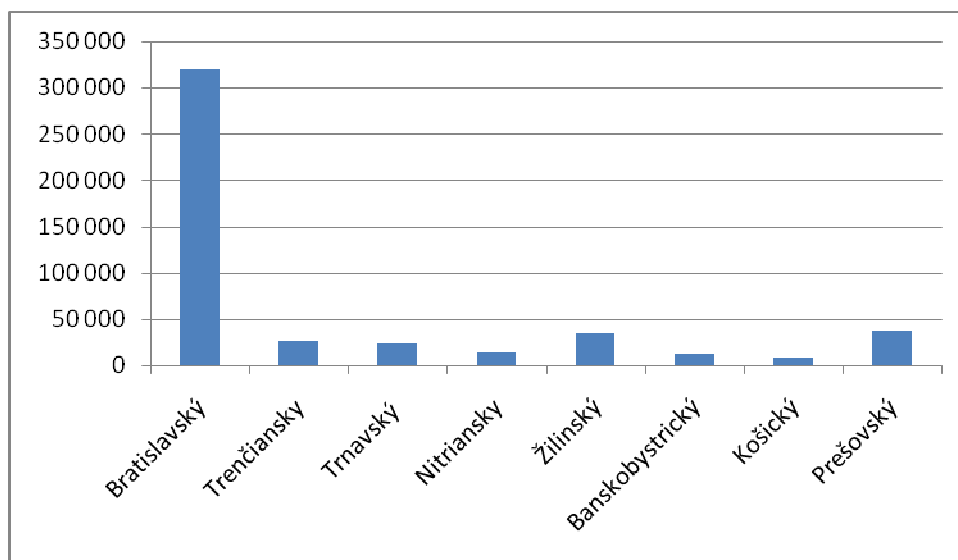
Košického kraja je skreslené privatizáciou VSŽ. Pri odpočítaní investície spoločnosti U.S. Steel by sme sa dostali približne na úroveň Trenčianskeho kraja.

Najmenej investícií plynie do Prešovského kraja, kde je stav PZI 7,8 miliard SK (k 31.12.2006). Investície do tohto regiónu mierne rastú, ale celkový pomer k ostatným krajom klesá a tvorí takmer zanedbateľných 1,6% z celoslovenských PZI. Zároveň chýba silnejší investor, ktorý by pritiahol so sebou subdodávateľov. Najväčšou zahraničnou investíciou tak zostáva Whirlpool Slovakia v Poprade a Nylstar Slovakia v Humennom.

Výrazné rozdiely prílevu PZI v prospech západného Slovenska sú determinované viacerými faktormi:

- vzdelanostná štruktúra obyvateľstva - západné Slovensko disponuje kvalifikovanou pracovnou silou, zároveň má výrazný podiel vysokoškolsky vzdelaných pracovníkov⁴⁷
- priemyselná tradícia (najmä strojárka)
- dopravná infraštruktúra - dobré diaľničné a železničné spojenie
- geografická poloha - blízkosť k exportným trhom (k najväčším obchodným partnerom)

Graf č. 6: Stav majetkových PZI podľa regiónov k 31.1.2006 (v SKK)



Zdroj: SARIO, NBS(2007)

Vládna regionálna pomoc je v tomto smere neefektívna. Viac ako dve tretiny všetkých stimulov putovalo na západné Slovensko a ani nový Investičný zákon situáciu nezlepšil, keďže

⁴⁷ výrazná koncentrácií univerzít a vedeckých inštitúcií (Bratislava, Nitra, Trnava, Trenčín, Komárno)

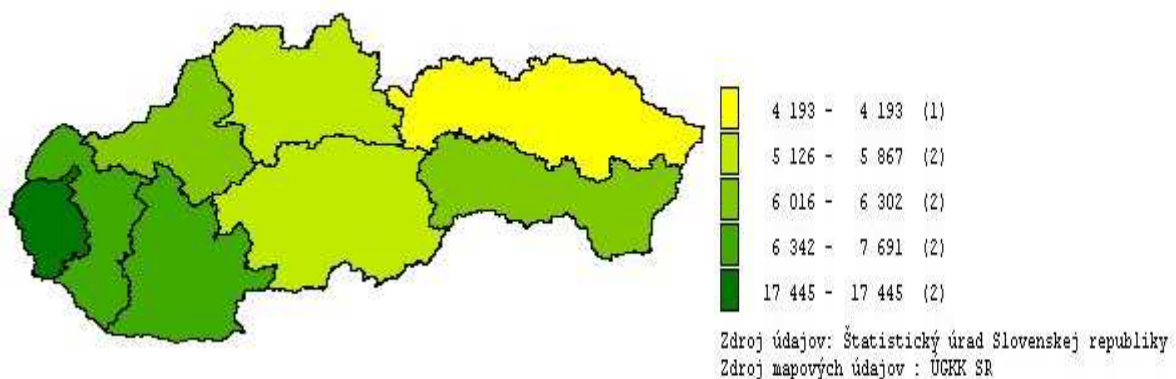
jeho primárnym cieľom je prilákať investície s vyššou pridanou hodnotou, ktoré vyžadujú vzdelanú pracovnú silu. Východ a juh Slovenska trpí nedostatkom vzdelaných odborníkov, ktorí odchádzajú na západné Slovensko alebo do zahraničia, zlou technickou infraštruktúrou a dopravnou obslužnosťou.

Západ Slovenska ťaží z rozvoja automobilového priemyslu a dobrej dopravnej dostupnosti. Smerovala sem väčšina veľkých investícií na „zelenej lúke“. Veľkí investori vyžadujú od svojich dodávateľov flexibilitu, čo má za následok, že tí sa snažia zakladať podniky v blízkosti najväčšieho odberateľa. Priemerná evidovaná nezamestnanosť v západných regiónoch je na úrovni prirodzenej, čo začína zťažovať situáciu investorom Preto je nutné prehodnotiť regionálnu pomoc do tohto regiónu, pretože maximálna výška 40% je neadekvátne vysoká pri porovnaní ekonomickej vyspelosti jednotlivých regiónov.

Podľa Mapy 1 je zrejmá vzájomná korelácia medzi stavom PZI a HDP/obyv. Kraje s nízkym stavom PZI majú zároveň nízke HDP/obyv. Preto ďalší prílev do zaostávajúcich regiónov je nevyhnutný, aj keď nie je jediným riešením.

V blízkej budúcnosti sa neočakáva žiadna výraznejšia investícia na východ Slovenska, preto je dôležité využiť aj iné možnosti, ktoré by zaručili udržateľný rozvoj tohto regiónu. Veľkou príležitosťou sú fondy EÚ, ktoré by mali naštartovať turistický ruch a rozvoj malých a stredných podnikov. Východné Slovensko je bohaté na prírodné a kultúrne pamiatky, nachádzajú sa tu štyri zo šiestich slovenských pamiatok zapísaných na zozname svetového dedičstva UNESCO. Nevyhnutnosťou však zostáva dobudovanie infraštruktúry, bez ktorej je ďalší rozvoj obmedzený

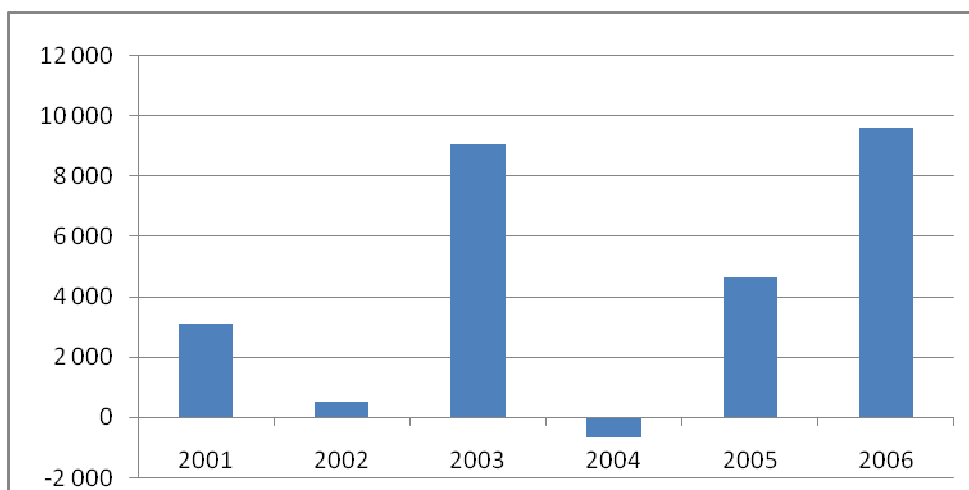
Mapa 1: HDP/obyv. v PPP podľa regiónov (k 31.12.2006)



3.5 Odliv PZI

Pod odlivom PZI rozumieme investície slovenských rezidentov v zahraničí. Stav slovenských investícií v zahraničí je v porovnaní k prílevu nepatrný, k 31.12.2006 bol 28,69 miliárd SK, čo znamená medziročné zvýšenie o 9,6 mld. SK. Väčšina investícií smerovala do podnikového sektoru, necelých 19% do bankového sektoru. Z toho 47,8% do oblasti služieb a 28% do oblasti priemyslu. Slovenskí investori sa zameriavajú hlavne na oblasť malo- a veľkoobchodu, finančné sprostredkovanie, obrábanie a výrobu kovov a strojársky priemysel.

Graf 7: Odliv PZI zo Slovenska (v mil. SKK)



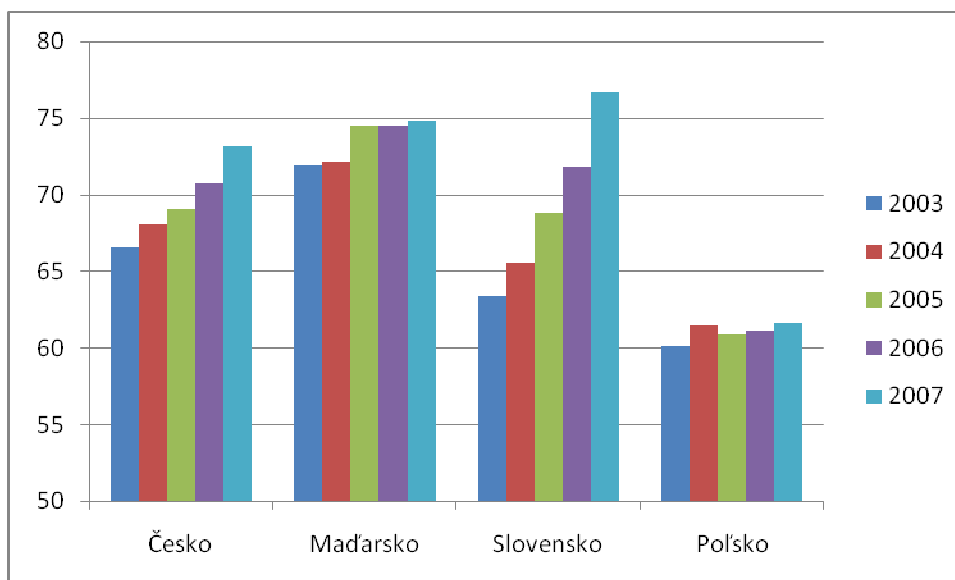
Zdroj: NBS (2007)

Najväčším príjemcom slovenských investícií je Česká republika, kde smeruje až 88% všetkých investícií. S výrazným odstupom nasleduje Veľká Británia, Ukrajina, Poľsko a Švajčiarsko. V roku 2006 odtieklo najviac kapitálu do Luxemburska, nasledovaného Českom a Ruskom. Pri regionálnom porovnaní zaznamenal najväčší podiel Bratislavský kraj, ktorého podiel je ešte výraznejší ako pri prílevu PZI. Medzi najväčších slovenských investorov patrí Grafobal a Matador Holding, inestičné skupiny Penta Investment, J&T, Slavia Capital. Malé množstvo slovenských investícií je výsledkom nízkej akumulácie kapitálu v porovnaní so západnou Európou. Postupne sa táto situácia obracia a zvyšuje sa podiel slovenských podnikov, ktoré sa rozhodli v zahraničí investovať a Slovensko sa nachádza v poslednej časti 2. fáze „investment development path“.

3.6 Efekty PZI na Slovensku

Všetky odborné štúdie sa zhodujú na tom, že je ťažké zmerať účinok PZI. Napriek tomuto faktu je treba uznať, že hospodársky vývoj Slovenska jasne ukazuje, že v tomto prípade prevládali pozitíva nad negatívami. Investori totiž priniesli na Slovensko dôležitý kapitál a nové technológie, ktoré pomohli k úspešnej transformácii slovenského hospodárstva. Pozitívne sa PZI prejavili na tvorbe fixného kapitálu, zmeny ktorého kopírujú prílev PZI. Výsledkom čoho je vysoký rast HDP. Tempo rastu HDP sa pravidelne zvyšuje. V roku 2007 dosiahol rast slovenskej ekonomiky 10,3%, čo znamená najvyšší rast v rámci celej EU 27. Fakt, že PZI majú pozitívny vliv na ekonomický rast môžeme vyvodiť z regionálneho rastu HDP. Mapa 1 ukazuje, že najvyššie HDP a tempo rastu dosahujú západoslovenské regióny. Naproti nim, Prešovský a Banskobystrický kraj, teda kraje s najnižším stavom PZI majú najnižšie HDP v rámci Slovenska. Spoločnosti, v ktorých získali zahraniční investori majoritný podiel, vykazujú viditeľné zlepšenie hospodárenia, konkrétne výrazne zvýšenie tržieb, zisku, produktivity práce. Produktivita práce v hospodárstve rastie rýchlejšie ako mzdy. Viditeľné sú ďalej multiplikačné efekty.

Graf 8: Produktivita práce na zamestnanca v PPS (EU27=100)

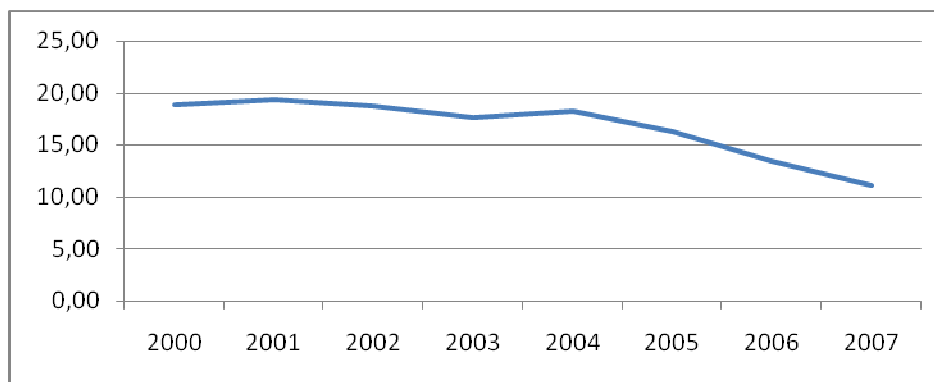


Zdroj: Eurostat (2008)

Na grafe č. 8 je jednoznačne vidieť výrazný rast v produktivite práce. Slovensko dokonca v roku 2007 predbehlo ostatné štáty strednej Európy. Ešte v roku 1999 bolo na poslednom mieste. Výrazný rast v roku 2006 a 2007 bol determinovaný rozbehom výroby v oboch

nových automobilkách. Rast je dôkazom importu vyspelejších technológií, know-how, efektívnejších metód riadenia. Aby si však Slovensko zachovalo aj naďalej vysoké tempo rastu produktivity a HDP, malo by zamerať svoj pohľad iným smerom. Slovensku totiž patrí posledné miesto vo výdavkoch na vedu a výzkum, čo sa môže negatívne prejavíť v budúcnosti. PZI pomohli zároveň znížiť nezamestnanosť. Tá je síce momentálne najvyššia v celej EÚ, ale je takmer polovičná oproti roku 2001, kedy prekročila hranicu 19%⁴⁸. V roku 2007 už bola miera nezamestnanosti iba 11,2%⁴⁹. V roku 2006 sa umiestnilo Slovensko na 5. mieste v počte nových pracovných miest, ktoré vytvorili TNK na 100 000 obyvateľov⁵⁰. V celkovom rebríčku obsadilo 14. miesto.

Graf č.9: Vývoj miery nezamestnanosti na Slovensku (v %)



Zdroj: ŠÚ SR (2008)

Za zlepšením situácie nestoja len PZI. Výrazný podiel na tom majú aj domáce podniky a odchod pracovnej sily do zahraničia, predovšetkým do ČR (100 tis.), Veľkej Británie a Írska. Preto je v tomto prípade lepšie použiť ukazovateľ celkovej zamestnanosti (Graf 1).

Medzi ďalšie pozitíva patrí získanie nových exportných trhov a tým zvýšenie celkového vývozu. Posledná dekáda je charakterizovaná silným rastom exportu. Ten od roku 2004 vzrástol o takmer 60% (v bežných cenách). Odzrkadľuje sa na ňom vznik nových vývozných príležitostí a rozvoj automobilového odvetvia. Ten tvorí približne 25% celkového exportu, pričom najväčším slovenským exportérom je momentálne Volkswagen Slovakia. Zahraničný obchod však naďalej vykazuje deficit, čo vyplýva z rastúcich cien importovaných nerastných surovín (predovšetkým ropy a zemného plynu), na ktorých je slovenské hospodárstvo závislé.

⁴⁸ podľa štatistík ec.europa.eu/eurostat

⁴⁹ podľa výberového zisťovania ŠÚ SR, registrovaná miera nezamestnanosti podľa UPSVAR SR bola 7,99% (k 31.12.2007)

⁵⁰ IBM PLI-Global location trends 2006, správa dostupná na: www.shortlistnews.com/Events/IBM_IEDC_Phoenix.pdf

Tabuľka 7: Vývoj zahraničného obchodu Slovenska (v mil. SKK)

	2004	2005	2006	2007
Vývoz	890 921	990 060	1 232 887	1 420 738
Dovoz	940 471	1 064 052	1 308 143	1 442 123
Saldo	-49 550	-73 992	-75 256	-21 385

Zdroj: ŠÚ SR (2008)

Napriek všetkým týmto pozitívam nesmieme zabudnúť na fakt, že PZI pôsobia na posilňovanie slovenskej meny, ktorá znižuje ziskové marže vývozcom. Od roku 2002 posilnila slovenská koruna o rekordných 26%. Zároveň koncom 90. rokov vznikali na Slovensku náznaky duálnej ekonomiky. Tento problém sa v súčasnosti mierne zlepšil rozvojom malých a stredných podnikov, ktoré sú však v porovnaní so zahraničnými korporáciami kapitálovo slabšie vybavené. Preto je nutné podporovať aj tieto subjekty ako z verejných rozpočtov, ale taktiež štrukturálnych fondov EÚ. Je totiž neetické poskytovať regionálnu pomoc najmä kapitálovo najsilnejším spoločnostiam sveta. Popri pozitívnom vplyve na platobnú bilanciu pôsobí kontraproduktívne repatriácia zisku, ktorú podporuje nulová daň z dividend. Napriek určitým nedostatkom je nutné hodnotiť celkové efekty, ktoré PZI so sebou priniesli pozitívne.

4 Continental Matador Rubber s.r.o.

V tejto časti sa budem venovať spoločnosti Continental Matador Rubber s.r.o.(ďalej CMR), ktorá vznikla ako joint-venture podnik medzi spoločnosťami Continental AG a Matador Rubber s.r.o. 1. novembra 2007. Týmto sa stala značka Matador súčasťou skupiny Continental, ktorá sa tým stala najväčším výrobcom pneumatík v Európe.

4.1 Profil spoločnosti CMR

CMR (jeho predchodca Matador Púchov a.s.) patrí od polovice 90.rokov k najväčším zamestnávateľom Trenčianskeho kraja, v súčasnosti zamestnáva 4 770 pracovníkov. Zaoberá sa výrobou osobných radiálnych, ľahkých nákladných a SUV pneumatík.

Majetková štruktúra⁵¹:

1. Continental Caoutchouc - Export AG
Vahrenwalder Strasse 9
Hannover 301 65
Spolková republika Nemecko
podiel: 2 499 000 000 SK
2. M.I.L. MATINVESTMENTS LIMITED
Themistokli Dervi, Julia House 3
Nicosia 1066
Cyperská republika
podiel: 2 401 000 000 SK

Ako je zrejmé z majetkovej štruktúry, oba spoluvlastníci sú zahraničné právnické osoby. Spoločnosť M.I.L. Matinvestments Limited je cyperská spoločnosť, ktorú však vlastní Matador Holding a.s., napriek tomu sa všetky investície novovzniknutej spoločnosti započítavajú do účtu PZI. MP patrila dlhú dobu k málo úspešným firmám v domácom vlastníctve, ktorá vykazoval stabilný trend rastu tržieb a ziskovosti a produktivity práce.

⁵¹ prevzaté z výpisu z Obchodného registru: www.orsr.sk/vypis.asp?ID=87613&SID=6&P=1

Tržby v roku 2006 dosahovali hodnoty 17,353 miliardy SK (Tab. 8)⁵², čo znamená nárast o 48% oproti roku 2004. Zisk dosahujúci 1,307 miliardy SK vykazuje podobnú tendenciu.

Tab. 8: Vývoj tržieb a zisku MP (v mil. SK)

	2004	2005	2006
Tržby	11 657	15 674	17 353
EBIT	881	1080	1307

Zdroj: CMR

4.1.1 Portfólio firmy

Hlavnú položku výroby spoločnosti CMR tvoria osobné radiálne pneumatiky (Tab. 14). V roku 2007 sa v púchovskom závode vyrobilo spolu 5 miliónov 380 tisíc osobných pneumatík, v prevažnej miere značky Matador (ale tiež Continental, Barum a Nokian⁵³). Predalo sa 6,5 milióna pneumatík (v tomto množstve sú zarátané aj osobné pneumatiky vyrobené v dcérskych spoločnostiach a nákladné pneumatiky) pričom tržby za predaj pneumatík z celoročného pohľadu dosiahli 8,158 miliardy SK a zisk 960 miliónov SK. Zo 6,5 milióna pneumatík bolo 4,1 milióna osobných plášťov, viac ako 1 milión ľahkých nákladných pneumatík, 138 tisíc SUV a 4x4 pneumatík, 538 tisíc nákladných pneumatík, zvyšok tvorili osobné pneumatiky iných značiek. Najviac z celkového predaja tvoria cca 56% letné a cca 28% zimné radiálne pneumatiky. Najúspešnejšie z portfólia produktov sú plášte MP41Aquila, MP45 Hectorra, MP56 Silika.

4.1.2 Historický vývoj

Spoločnosť Matador vznikla v roku 1905 v Bratislave ako producent gumotextílií. V roku 1912 dostáva závod názov Matador, gumové a balatové dielne, účastinná spoločnosť. S nástupom automobilizmu sa zvyšuje potreba výroby pneumatík na území ČSR a v roku 1925 sa začínajú vyrábať pneumatiky na osobné automobily. V roku 1947⁵⁴, po zoštátnení, sa začal stavať závod v Púchove, ktorý začal o 3 roky neskôr vyrábať pneumatiky pod názvom BARUM⁵⁵. Tento závod sa neskôr odčlenil a dostal názov Gumárne 1.Mája n.p. Púchov. Názov si zachoval až do roku 1994, kedy po privatizácii vznikla spoločnosť Matador Púchov

⁵² tržby CMR za rok 2007 neboli v čase písania práce zverejnené

⁵³ CMR produkuje plášte pre take-off, tzn. pod značkou odberateľa

⁵⁴ stavba závodu bola objednaná v rámci programu UNRRA, február 1948 narušil stavbu a spôsobil oneskorenie spustenia výroby a ťažkosti pri dodávkach strojných zariadení

⁵⁵ BARUM vznikol ako skratka producentov pneumatík – BAŕa, RUBena a Matador

a.s. (MP). Od tohto roku zažívala hospodársky rozkvet a darilo sa jej presadzovať na zahraničných trhoch. Rokovania o hľadani spoločného partnera začali už v roku 1996, so spoločnosťou Bridgestone, ktorá chcela získať 100% podiel, čo bolo pre majiteľov neprípustné. Zároveň začínajú rokovania so spoločnosťou Continental o založení spoločného podniku na výrobu nákladných pneumatík. Výsledkom je v roku 1998 zmluva o založení joint venture podniku Continental Matador Truck Tires (CMTT). Continental získava 76% podiel a zaväzuje sa investovať minimálne 190 miliard SK a rozšíriť výrobu z 800 tis. plášťov na 1,5 milióna. V súčasnosti dosahuje výroba v CMTT 2 milióny ks.

4.1.3 Aktivity v zahraničí

Ako TNK začala byť spoločnosť MP vnímaná až v roku 1995. Napriek reštrukturalizačným problémom v hospodárstve sa Matadoru veľmi darilo. Bolo zrejmé, že to, čo firma naakumulovala (kapitál, know-how) na domácom trhu neuplatní, v okolitých krajinách boli gumárske spoločnosti už predané alebo mali strategického partnera. Snahou firmy bolo čeliť rastúcej konkurencii reprezentovanej zahraničnými TNK, a to pomocou roširovaním výroby a prenikaním na nové trhy. V postkomunistických krajinách bol dostatok podkapitalizovaných firiem a s pomocou Ministerstva hospodárstva získala 51% podiel v závode Omškina, v Rusku a bol vytvorený podnik Matador-Omškina. 30% celkového vkladu Matadoru tvorilo know-how, čo bolo v Rusku v tej dobe takmer nepoznané⁵⁶. V roku 2006 dosahovala výroba 3,5 miliónov ks pneumatík, pre porovnanie v roku 1996 to bolo iba 400 tisíc kusov.

Ďalšia úspešná expanzia sa uskutočnila v roku 2004, 27. apríla sa v Addis Ababa uskutočnil slávnostný podpis „Zmluvy o založení spoločného podniku na výrobu pneumatík MATADOR-ATC zameraného na výrobu a predaj nákladných diagonálnych pneumatík, ľahkých nákladných diagonálnych pneumatík, osobných diagonálnych pneumatík, osobných radiálnych pneumatík a prídavného sortimentu v ATC. Spoločný podnik MATADOR – ATC predstavuje akcionárske spojenie spoločností MATADOR a ATC v pomere 61 percent MATADOR a 39 percent ATC. Tento projekt nadväzoval na stratégiu medzinárodného rozvoja firmy roširovanie výroby. Vďaka týmto zahraničným expanziám sa stal MP najväčšou TNK v slovenskom vlastníctve.

⁵⁶ nové technológie boli v Púchove rozobrané, dovezené do Omsku, kde sa následne skompletovali

4.2 Profil investora Continental AG

Continental AG patrí medzi najväčších dodávateľov automobilového priemyslu. Celosvetovo zamestnáva viac ako 150 000 zamestnancov v 36 krajinách sveta. Do jeho portfólia patrí výroba pneumatík, brzdovej mechaniky, prvkov aktívnej a pasívnej bezpečnosti a iných súčiastok pre automobilový priemysel. Koncern sa delí do 6 divízií (Chassis and Safety, PLT, Interior, ContiTech, CVT, Powertrain)⁵⁷. Po kúpe 51% akcií Matadoru, je novovzniknutá spoločnosť CMR začlenená do divízie Passenger and Light Truck Tires.

Tab. 9: Vývoj tržieb a zisku koncernu Continental AG

	2004	2005	2006	2007 ⁵⁸
Tržby celkom	12 597	13 837	14 887	16 619
EBIT celkom	1 157,40	1 507,10	1 601,90	1 675,80

Zdroj: Continental AG (2008)

Ďalej sa budeme venovať už len divízii PLT, do ktorej patria spoločnosti Barum Continental, Continental Matador, Moscow Tyre, Continental Tyre S. Africa, Continental Sime Tyre. A značky Uniroyal, Kolumbiens und Perus, Semperit, Barum, General Tire, Euzkadi, Viking, Gislaved, Mabor, Matador und Sime Tyres. Spolu do divízie patrí 22 tovární v 14 krajinách sveta. Pred kúpou 51% podielu v MP a pri nezarátaní jeho produkcie bolo v roku 2007 na 2000 predajných miestach predaných 107,4 miliónov kusov pneumatík, vďaka čomu patrila Continentalu 4. celosvetová priečka a 2. miesto v Európe za francúzskym výrobcom pneumatík Michelin.

Tab 10: Vývoj tržieb a EBIT a počtu zamestnancov v divízii PLT

	2006	2007
Tržby PLT (mil. EUR)	4 693,60	4 975,60
EBIT PLT (mil. EUR)	650,9	738,7
Zamestnancov	24 821	26 281

Zdroj: Continental AG (2008)

⁵⁷ PLT=Passenger and light truck tires, CVT=Commercial vehicle tires

⁵⁸ v tržbách a zisku v roku 2007 nie je zahrnutá akvizícia Siemens VDO

4.3 Determinanty vzniku Joint venture

Aby sme pochopili, prečo sa obe korporácie zaujímali o vytorenie spoločného podniku, je nutné, aby sme bližšie priblížili stratégie oboch firiem z roku 2006. Tie totiž naznačujú primárne determinanty. Obe firmy museli zároveň zohľadniť celosvetové trendy, ktoré sa vyznačujú zostrovaním konkurencie, zvyšovaním koncentrácie a počtu M&A. Gumárenský priemysel musí čeliť zvyšovaniu cien vstupov, predovšetkým energií a surovín. V roku 2006 vzrástli materiálové náklady MP o 10%, spracovateľské o 3% a cena energií o 10%. Spolu sa celkové náklady zvýšili o 206 miliónov SK. Preto sú M&A, joint ventures logickým vyústením daného stavu .

Stratégia Continental AG

- ďalšie zvýšenie podielu výroby a vývoja v krajinách s nízkymi nákladmi, ktorý tvoril v roku 2006 44% celkovej produkcie
- ukončenie produkcie v oboroch, kde nie je možné v dlhodobom horizonte dosiahnuť vedúcich pozícií, rozširovať produkciu v market leading segmentoch
- nárast podielu na rýchlo rastúcich trhoch CEE a Ázie
- minimálne 5% percentný rast tržieb, zvyšovanie „shareholders value“

Viditeľná je snaha o agresívny rast výroby a orientácia na zvyšovanie offshoringu a dosahovanie vedúcich pozícií na trhu. Keďže sa jedná o celokoncernovú stratégiu, ciele nie sú tak konkretizované ako pri stratégii MR. Získanie podielu v MR sledovalo túto stratégiu. Slovensko napriek zvyšujúcim sa mzdovým nákladom patrí stále medzi krajiny s lacnou pracovnou silou, nízka daň zo zisku znižuje náklady na minimum. Prijatie spoločnej meny euro na Slovensku v januári 2009 výrazne znižuje kurzové riziká, ktoré exportne orientovaným investorom v „low-cost“ krajinách obvykle vznikajú z dôvodu posilňovania meny. Príkladom je rok 2007, v priebehu ktorého sa SKK posilnila o 9,4% voči EUR a 16% voči USD. ďalším faktorom bola dobrá poloha a blízkosť strategických trhov. Veľký vplyv pri rozhodnutí mala aj predchádzajúca úspešná spolupráca oboch korporácií v oblasti nákladných plášťov (CMTT), dobrá znalosť oboch partnerov a skúsený management, čo výrazne znížilo riziko neúspechu. Obe joint-ventures sa nachádzajú v jednom priemyselnom areáli v Púchove.

Stratégia Matador Rubber (MR)

- smerovanie značky Matador do strednej cenovej skupiny
- napriek zvyšovaniu cien vstupov udržať alebo zvýšiť ziskovú maržu
- orientácia na inováciu a zvyšovanie výdavkov na vývoj nových modelov
- diverzifikácia rizík
- dosiahnutie ekonomických cieľov v zahraničných závodoch

Aby spoločnosť MR splnila svoje ciele, bola potrebná dodatočná investícia do rozšírenia produkcie a vývoja. Keďže sa skupina Matador Holding zároveň snažila diverzifikovať riziká a založila divíziu Matador Automotive, zameranú na automobilový priemysel, ktorá vytvorila spoločný podnik s kórejskou spoločnosťou Dongwong (Matador-Dongwong) a stala sa tak významným dodávateľom pre Kia Slovakia v Žiline a Hyundai v českých Nošoviciach. Z tohto dôvodu jej chýbali dodatočné finančné prostriedky. Preto od roku 2005 začala rokovať s viacerými strategickými partnermi o odpredaji 51% akcií MR⁵⁹ a o možnosti vytvorenia Joint-venture. Medzi nimi boli všetky firmy z veľkej desiatky⁶⁰. Podľa poradenskej firmy ABN Amro boli odporučení ako partneri Continental, Bridgestone, Nokian, Pirelli. Všetky z nich mali záujem o posilnenie trhového postavenia v CEE a spĺňali základné podmienky, následne sa majitelia MR rozhodli vytvoriť spoločný podnik s Continentalom. Po rokovaní, ktoré prebiehali medzi managementom oboch firiem, a podpise dohody, musela transakciu schváliť Európska komisia. Čiastku získanú z predaja podielu použil Matador Holding na ďalší rozvoj Matador Automotive⁶¹.

4.4 Plány CMR

Aby sa dal odhadnúť vplyv novej investície, musíme si charakterizovať ciele, ktoré si vytýčil nový management CMR. Tie vychádzajú z uvedených stratégií oboch partnerov.

- Obhájenie pozície lídra na stredoeurópskom trhu
- rozvoj značky Matador, ktorá zostane vo výhradnej zodpovednosti managementu CMR
- Implementácia know-how a import nových technológií Continentalu v oblasti výroby pneumatík do CMR

⁵⁹ v roku 2005 došlo ku zmene štruktúry Matadoru. Boli vytvorené 2 samostatné právne subjekty. Matador Rubber, zaoberajúci sa výrobou pneumatík, dopravných pásov a strojov pre gumárenský priemysel a Matador Automotive, vyrábajúci komponenty pre automobilový priemysel.

⁶⁰ Bridgestone, Continental, Michelin, Goodyear, Pirelli, Sumitomo, Yokohama, Hankook, Toyo, Nokian

⁶¹ celková čiastka za predaj 51% podielu v Matador Rubber s.r.o. nebola zverejnená

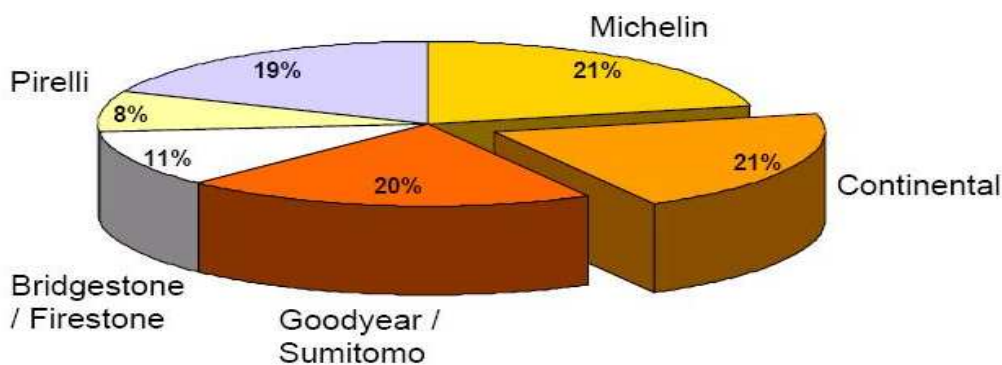
- Vybudovanie testovacieho centra Continentalu v Púchove
- Vybudovať nové servisné a vývojové centrum a presun vývoja časti korporátnych produktov do Púchova
- Investícia minimálne 25 miliónov EUR do rozšírenia výroby, ktorá by mala do roku 2013 dosiahnuť navýšenie na 9 miliónov kusov
- pokračovať rokovaním s Vládou Slovenskej republiky o možnosti získania regionálnej pomoci, v prípade úspechu by CMR zvýšil produkciu na 16 miliónov kusov a bola by schopná preinvestovať viac ako 160 miliónov EUR
- podporiť rozvoj výroby SUV pneumatík a nadviazať spoluprácu s automobilkami Kia a Hyundai (výrobci SUV)
- rozšírenie miešarne v spolupráci s CMTT a Engineering Otrokovice
- Výstavba nového skladovacieho centra hotových výrobkov o rozlohe 75 000 m²

Plány CMR sa zdajú byť na prvý pohľad nedosiahnuteľné, avšak pri využití know-how Continentalu a spolupráci s ostatnými členmi koncernu vyznievajú reálne. Zároveň naznačujú, že spoločnosť CMR sa spolu s Barumom v Otrokoviciach stanú lídrami vo výrobe pneumatík v strednej Európe.

4.5 Výhody plynúce investorovi

1. Vďaka vytvoreniu CMR sa stala divízia PLT Tyres koncernu Continental najväčším výrobcom pneumatík v Európe a predbehla svojho najväčšieho rivala, francúzsky Michelin.

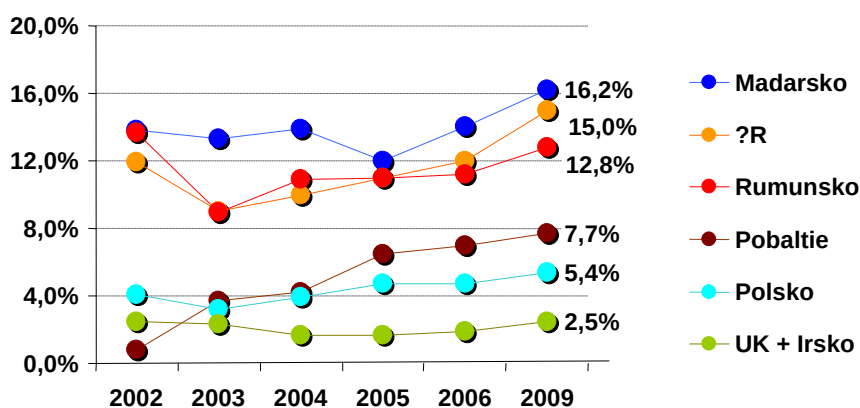
Graf 10: Podiel predaja osobných pneumatík v Európe za rok 2007 (v %):



Zdroj: Continental AG (2008)

2. Táto investícia zároveň umožnila lepší prístup Continentalu na trhy v strednej Európe, na Balkáne a v republikách bývalého Sovietskeho zväzu. Matador tu má silnú trhovú pozíciu. Na Slovensku dosahuje 40% trhového podielu, v Maďarsku 14%, v Českej republike 12%. Na úspešné výsledky má vplyv pozitívne vnímanie značky pneumatík Matador a pomer cena/výkon. Popri tom do skupiny MR patrí distribučná sieť Pneubox, ktorá má 56 pobočiek v celej strednej Európe a stala sa jednou zo súčastí predajno-distribučnej siete Continentalu. Keďže do CMR patria aj spoločné podniky MP v zahraničí, získal investor zároveň prístup k výrobnéj základni v Rusku a v Etiópii.

Graf 11: Podiel na trhu s osobnými pneumatikami vo vybraných krajinách



Zdroj: Matador Pneu (2006)

3. MP zároveň disponoval vlastným vývojovým centrom – Výzkumný ústav gumárenský- zaoberajúcim sa vývojom nových pneumatík, dopravných pásov a strojov na gumárenskú výrobu, ktorý sa úspešne začlenil do výzkumnej štruktúry Continentalu. V Púchove sa zároveň nachádza Fakulta priemyselných technológií Trenčianskej univerzity Alexandra Dubčeka, ktorá sídli v blízkosti MP a udržiava s ním úzky kontakt, čo umožňuje výchovu vlastných odborníkov.

4. Produkcia výrobných pásov, zamestnávajúca 240 zamestnancov, mohla byť začlenená do skupiny ContiTech, s ročným obrátom 379 miliónov EUR.

5. Dobré daňové prostredie na Slovensku, nízke dane z príjmu právnických osôb a nulová daň na dividendy, čo umožní realokáciu zisku bez povinnosti platiť dane.

6. CMR sa stane významným dodávateľom automobilového priemyslu na Slovensku. MR bol dodávateľom pre Volkswagen Slovakia a časť vývozu bola smerovaná aj do automobiliek Dacia v Rumunsku a Škoda Auto Mladá Boleslav. Podľa novej stratégie zároveň prebieha

rokovanie s Kia Slovensko a PSA Peugeot Citroën. Cieľom CMR je dodávať 20% výroby svojim kľúčovým odberateľom v automobilovom sektore.

Tab. 12: Predaj kľúčovým odberateľom

Zákazník	Sortiment	2005	plán 2009
VW	ORP	170 000	450 000
Škoda Auto	ORP	230 000	400 000
TPCA	ORP	0	120 000
KIA	SUV	0	150 000
Maz	NRP	20 000	18 000
Daewoo	NRP	2 000	4 500
Nokian	off-také	500 000	1 000 000

Zdroj: Matador Rubber (2007)

7. Možnosť posilnenia Mould and Machine Factory (koncernu Continental) po integrácii strojárskych častí MP, zameriavajúcej sa na výrobu strojov pre CMR.

4.6 Výhody plynúce pre Matador

Popri pozitívach vyplývajúcich z prechádzajúcej kapitoly (4.4) existujú ďalšie, najmä v oblasti riadenia, odbytu a marketingu. K nim patrí:

- zachovanie a ďalší rozvoj značky Matador
- možnosť využiť odbytové cesty maloobchodných predajní Continentalu
- pri splnení plánov výrazné zvýšenie „shareholders value“
- zlepšenie kvalitatívnej úrovne produktov, čo umožní ich nasmerovanie do vyšších cenových skupín

Značka Matador sa bude v rámci skupiny sústrediť predovšetkým na trhy CEE, aj keď sa dá očakávať zvýšenie predaja na západných trhoch EU vďaka maloobchodnej sieti skupiny Continental. Všetky hore uvedené faktory by mali napomôcť k dlhodobému rozvoju značky.

4.7 Zaradenie investície do jednotlivých skupín PZI

Na základe predchádzajúcich údajov sa pokúsim zaradiť PZI do jednotlivých skupín (Kap. 1). Pri joint-venture CMR sa jedná o efficiency seeking investíciu. Hlavným cieľom investora je

totiž presun výroby do lokality s nízkymi výrobnými nákladmi, vďaka čomu dokáže čeliť zvyšujúcim sa vstupným nákladom. Zároveň ju môžeme zaradiť do exportne orientovaných investícií, keďže cieľom Continentalu je uspokojiť zvyšujúci sa dopyt v strednej a východnej Európe, ktorý je výsledkom rastúcej kúpnej sily obyvateľstva a rozvojom automobilového priemyslu. Do tejto skupiny nepatrí závod v Omsku, ktorého hlavnou úlohou je produkcia pre ruský trh a export tvorí zanedbateľnú časť z celkového predaja. Podobne môžeme túto investíciu rozdeliť na investíciu do výroby, ktorá tvorí jadro investície, ale zároveň do vedy a výkumu, keďže sa Continental zaviazal investovať a rozvíjať Výzkumný ústav gumárenský, ktorý patrí do skupiny CMR.

4.8 Vplyv na región

Keďže je CMR najväčší zamestnávateľ v regióne, zaujímajú verejnosť efekty, ktoré bude mať vytvorenie nového podniku. Prijatá stratégia novovzniknutej spoločnosti a taktiež materských investorov ukazuje, že firma bude naďalej kladne prispievať k rozvoju Púchova a okolia. Plánované rozšírenie by znížilo nezamestnanosť najmä v okolitých okresoch, keďže v Púchove je registrovaná nezamestnanosť 3,29%, čo je už pod hranicou prirodzenej nezamestnanosti. Pri naplnení stratégie zvýšiť výrobu na 16 miliónov ks ročne by bol potrebný príliv pracovníkov z ostatných regiónov Slovenska, čo by vyvolalo tlak na zlepšenie bytovej a sociálnej infraštruktúry. Zvýšené investície do vývoja by pomohli získať do regiónu dobre platených vysokokvalifikovaných pracovníkov, čo by ho dokázalo atraktívniť pre mladých ľudí, ktorí často odchádzajú za prácou a lepšími podmienkami do Bratislavy alebo do zahraničia. Otázkou však zostáva politika CSR nového podniku. Spoločnosť MP bola známa svojou podporou športových, kultúrnych podujatí, neziskových organizácií, štedrým systémom odmeňovania zamestnancov, čo jej zaručovalo nadštandardné vzťahy so zamestnancami a mestským zasupiteľstvom. Pokiaľ bude pokračovať v tejto ceste a podarí sa jej naplniť ciele, ktoré si vytýčila, bude patriť Púchov k najprosperujúcejším mestám Slovenska.

Záver

Za 15 rokov samostatnosti prešlo Slovensko dlhú cestu ekonomickej transformácie, vďaka ktorej sa výrazne priblížilo k vyspelým štátom sveta. Posledné dva roky zaznamenáva spolu s Baltskými štátmi rekordné tempo rastu HDP. Dovolím si tvrdiť, že významný podiel na tomto úspechu mali aj priame zahraničné investície, ktoré do slovenskej ekonomiky v minulosti plynuli a plynú.

Nebolo to však také jednoduché ako sa to môže na prvý pohľad javiť. Zahraniční investori museli najprv prekonať určitú nedôveru, ktorá voči nim začiatkom 90.rokov panovala. Doterajší vývoj prílevu PZI na Slovensko by sa dal zhrnúť do 3 fází. V prvej fáze, keď panovalo na Slovensku nestabilné politické a makroekonomické prostredie bol ich príliv v porovnaní s okolitými štátmi zanedbateľný, väčšinou sa jednalo o M&A, poprípade investíciu na zelenej lúke v sektore malých a stredných podnikov. V druhej fáze, po zmene politickej orientácie, dochádza k rekordnému rastu prílevu, ktorý kopíruje svetové trendy vývoja PZI. Toto obdobie je charakterizované najmä privatizáciami strategických podnikov. Posledné obdobie (od roku 2004) najlepšie vystihuje rozvoj automobilového sektoru a investícií na zelenej lúke. Od roku 1998 po rok 2006 vzrástol stav PZI takmer 8-násobne. V budúcich rokoch sa však očakáva spomalenie prílevu PZI, je to ale odzrkadlením očakávaným spomalením hospodárskeho rastu v USA a v západnej Európe. Zvrat by mohlo priniesť očakávané prijatie eura. Pri pohľade na celkový stav prílevu a odlevu v roku 2007 môžeme umiestniť Slovensko na koniec druhej fáze “Investment development path.”

V práci sa mi podarilo ukázať, že najvýznamnejšími lokalizačnými faktormi Slovenska sú relatívne lacná a kvalifikovaná pracovná sila, výhodná poloha v strede Európy a na východnej hranici EU, členstvo v EU, a nízke daňové zaťaženie. Faktor lacnej pracovnej sily postupne stráca na význame. Slovensko sa totiž začína ocitať v obdobnej situácii ako susedné krajiny. Konkrétne mu bude v blízkej dobe chýbať vzdelaná pracovná sila. Pod tento jav sa podpísal demografický vývoj, vyst'ahovalectvo a zanedbanie technického vzdelávania. Pred vládou tak bude stáť výzva k prilákaniu naspäť Slovákov pracujúcich v zahraničí a podpora imigrácie pracovnej sily.

Meranie efektov, ktoré priniesli PZI je veľmi zložitá, predovšetkým tých nepriamych. Je totiž ťažké odhadnúť, ako by sa hostiteľská ekonomika vyvíjala bez ich prítomnosti. Viacero ekonomických štúdií na Slovensku ukazuje, že na silnom raste sa podpísalo viacero faktorov, popri PZI hlavne daňová reforma a ozdravenie bankového sektoru. Pri empirickom sledovaní vývoja hospodárstva a stavu PZI je však jednoznačné, že zahraniční investori pomohli vyplniť medzeru kapitálu, ktorá panovala dlhé obdobia na Slovensku. Zároveň priniesli so sebou nové technológie a metódy riadenia, čím dopomohli k rapídному rastu produktivity v hospodárstve. Aj vďaka ich príspevku predbehlo Slovensko v produktivite práce Česko aj Maďarsko a v roku 2007 dosiahlo rekordného rastu 10,4% HDP.

Tieto efekty potvrdzuje aj prípadová štúdia spoločnosti Continental Matador Rubber s.r.o., aj keď je ešte predčasné hovoriť o konečných výsledkoch, keďže bola zmluva o vytvorení spoločného podniku podpísaná v minulom roku. Zahraničný investor (Continental AG) však priniesol do spoločnosti potrebný kapitál, vďaka ktorému sa dokáže značka Matador ďalej rozvíjať. Podľa stratégie sa jedná o dlhodobú pro-exportne orientovanú investíciu. Plánované investície do rozširovania výroby a vývoja budú mať zároveň pozitívny vplyv na dlhodobý rozvoj celého regiónu stredného Považia. Táto investícia zároveň sleduje trend rozvoja automobilového sektoru, ktorý sa stal najväčším zamestnávateľom a exportérom na Slovensku. CMR ako dodávateľ pre automobilky si uvedomuje príležitosti, ktoré mu z tohto vývoja vznikajú. Táto investícia je príkladom synergického efektu, ktorý vzniká pre oboch investorov. Continental AG umožní prístup na strategické trhy CEE, CMR (hlavne značke Matadoru a Matador Holding) pomôže zvýšiť kvalitu výrobkov a marketingu, a tým zároveň zvýšiť shareholders value.

Zo znepokojením však sledujem tri javy spojené s prílevom PZI. Prvým je silná orientácia na automobilový priemysel, ktorý vytvorí približne $\frac{1}{4}$ HDP a chýbajúce investície do vedy a výskumu. Pri celosvetovej stagnácii nákupu automobilov alebo presune výroby, čo nie je pri PZI ničím neobvyklým, môže táto orientácia výrazne poškodiť slovenské hospodárstvo. Preto je snaha vlády podporovať iné sektory hospodárstva vítaná. Zároveň investori využívajú Slovensko často na konečnú montáž produktov s nižšou pridanou hodnotou a neinvestujú do privátneho výskumu. Aj preto sa Slovensko nachádza na chvoste EU 27 vo výdajoch na vedu. Druhým javom je narastajúca disparita medzi regiónmi Slovenska, ale aj medzi okresmi jednotlivých krajov. Ukazuje sa, že vládna investičná politika výraznejšie nepomohla prilákať investorov do najchudobnejších oblastí. Práve tento neúspech ukazuje, že výška podpory je až

sekundárny determinant pri rozhodovaní TNK. Preto by bolo vhodné zredukovať výraznejšie podporu západných regiónov a sústrediť ušetrené financie spolu s prostriedkami získanými zo štrukturálnych fondov EU na stredné a východné Slovensko, ktoré podporu najviac potrebujú. Preto verím, že PZI pomôžu k dlhodobu udržateľnému rozvoju slovenského hospodárstva a aj v budúcnosti budú prevažovať pozitíva nad negatívami.

Zoznam použitej literatúry

- BENDE-NABENDE, A. *Globalisation, FDI, regional integration and sustainable development : theory, evidence and policy*, Aldershot : Ashgate, 2002, 0-7546-1937-0
- BLOMSTRÖM, M - KOKKO, A. *The Economics of Foreign Direct Investment Incentives*, NBER Working Paper No. 9489, February 2003
- BRADA, J., TOMŠÍK, V. *Reinvested Earnings Bias, 5%, Rule and the Interpretation of the Balance of Payments –with an Application to Transition Economies*. University of Michigan, WDI, February 2003, WDI Working paper, No. 543.
- CANTWELL, J. *Foreign direct investment and technological change*. Cheltenham: Elgar, 1999, ISBN 1-85898-929-9
- Deutsche Bank Research: Foreign direct investment: The growth engine in Central and Eastern Europe, EU Monitor July 13, 2005
- DUNNING, J.H. *The globalization of business*, Routledge, London, 1993, ISBN 0-415-09611-1
- DUNNING, J.H. (1986). The investment development cycle revisited. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 122, s. 667-677.
- GABRIEL, M.T. Measuring the Efficiency of IPAs – An Input View Using DEA, Vienna University of Economics and Business Administration, [on-line].[cit. 2008-04-05]
http://www.waipa.org/pdf/SurveyResults/Measuring_the_efficiency_of_IPAs.pdf
- HOŠKOVÁ, A. *Komparácia vývoja priamych zahraničných investícií na Slovensku a v transformujúcich sa ekonomikách*, Národná banka Slovenska, Bratislava, 2000
- HOŠKOVÁ, A. *Impact of foreign direct investment on the economy of Slovakia*, National Bank of Slovakia, Bratislava 2001
- HUNYA, G.: „Recent FDI trends, Policies and Challenges in South-East European Countries“, WIIW, Wien, 2000
- HUNYA, G.: „Recent Impacts of Foreign Direct Investment on Growth and Restructuring in Central European Transition Countries“, WIIW, Wien, 2002
- HYMER, S. *The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment*. Cambridge/ London, 1976
- IBM Global business services: *Global location trends 2006*. [on-line].[cit. 2008-04-29]
www.shortlistnews.com/Events/IBM_IEDC_Phoenix.pdf
- KOVANICOVÁ, D. *Finanční účetnictví: světový koncept IFRS/IAS*, Praha : Polygon, 2005, 80-7273-129-7

KRÁL, P. *Identification and Measurement of Relationships Concerning Inflow of FDI: The Case of the Czech Republic*, CNB, Working paper series, 5/2004

KUNEŠOVÁ H.- CIHELKOVÁ E. a kol., *Světová ekonomika: nové jevy a perspektivy*, Praha: C.H. Beck, 2006, 80-7179-455-4

OMAN, C. (2000), *Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI*, Paris: OECD, ISBN 92-64-17197-5

SRHOLEC M. *Přímé zahraniční investice v České republice*, Praha: Nakladatelství Linde, 2004, ISBN 80-86131-52-1

ŠIKULOVÁ, I. Zhodnotenie vývoja vzťahov slovenskej ekonomiky so zahraničím v roku 2006, *Ekonomický časopis*, 2007, č. 6, s. 570 – 581

UNCTAD. *World Investment Report 2007: Transnational Corporations, Extractive Industries and development*. [on-line].[cit. 2008-02-14]

http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf

Internetové zdroje

Continental Matador Rubber. *Výročné správy* [on-line].[cit. 2008-04-10]

<http://www.matador.sk/index.cfm?Module=ActiveWeb&page=WebPage&s=documents>

Continental AG. *Division PKW-Reifen*. [on-line].[cit. 2008-05-01]

http://www.conti-online.com/generator/www/com/de/continental/portal/themen/continental/zahlen/fakten/pkw/reifen/2_de.html

Doing Business. *Explore countries-Slovakia*. [on-line].[cit. 2008-05-08]

<http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=168>

Eurostat. *Employment*. [on-line].[cit. 2008-05-01]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,45323734&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=welcomeref&open=/&product=STRIND_EMPLOI&depth=2

Eurostat. *Labour productivity per hour worked*. [on-line].[cit. 2008-05-03]

http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1996,39140985&_dad=portal&_schema=PORTAL&screen=detailref&language=en&product=STRIND_ECOBAC&root=STRIND_ECOBAC/ecobac/eb022

Francúzsko na Slovensku. *Francúzske investície na Slovensku*. [on-line].[cit. 2008-05-03]

http://www.france.sk/ambassade/article.php3?id_article=477

Hospodárske noviny. *SARIO: 700 mil. eur nových investícií za 1. polrok 2007*. [on-line].[cit. 2008-05-03]

<http://www.euractiv.sk/podnikanie-v-eu/clanok/sario-700-mil-eur-novych-investicii-za-1-polrok-2007>

KPMG. *Investment in Slovakia 2007*. [on-line].[cit. 2008-03-09]

http://www.kpmg.sk/dbfetch/52616e646f6d4956709d4b2f4d3b5b2b29421b51450cbc4a1ece67613ea6437d/investment_in_slovakia_2007.pdf

Národná banka Slovenska. *Priame zahraničné investície 2005*. [on-line].[cit. 2008-03-26]

http://www.nbs.sk/STATIST/SPB/PZI/PZI_2005.PDF

Národná banka Slovenska. *Štatistika platobnej bilancie*. [on-line].[cit. 2008-05-11]

http://www.nbs.sk/SDDS/PB_0712.HTM

Národná banka Slovenska. *Banking sector as of 30 June 2001*. [on-line]-[cit. 2008-04-23]

http://www.nbs.sk/DFT/PUBLIK/IRBS/2001_2/INDEXA.HTM

http://www.nbs.sk/DFT/PUBLIK/IRBS/2002_2/INDEX.HTM

Newton Holding. *Foreign direct investment: Theoretical approach*, 2001[on-line].[cit. 2008-03-27]

http://www.newton.cz/redsys/docs/analyzy/macroanalyses/0104_FDI___Theoretical_Approach.pdf

SARIO. *Prílev a odlev PZI*. [on-line].[cit. 2008-03-17]

<http://www.sario.sk/?prilev-a-odlev-pzi>

SARIO. *Ukončené projekty*. [on-line].[cit. 2008-04-24]

<http://www.sario.sk/?ukoncene-projekty>

SARIO. *Regióny*. [on-line].[cit. 2008-04-16]

<http://www.sario.sk/?regiony>

Strojárstvo. *Zahraničné investície aj v tomto roku*. [on-line].[cit. 2008-05-04]

<http://www.strojarstvo.sk/inc/index.php?ln=SK&tl=3&tpl=archiv.php&ids=2&cislo=3/2005&idclan=1106>

Štatistický úrad Slovenskej republiky. *Regionálne štatistiky*. [on-line].[cit. 2008-04-28]

<http://px-web.statistics.sk/PXWebSlovak/index.htm>

Trend. *Top manažment Kia bude bývať v Bratislave*, [on-line]. [cit. 2008-04-28]

<http://reality.etrend.sk/34082/komercne-nehnutelnosti/top-manazment-kia-bude-byvat-v-bratislave>

Worldbank. *Governance matters 2007*, [on-line]. [cit. 2008-04-18],

<http://info.worldbank.org/governance/wgi2007/pdf/c204.pdf>

Zoznam príloh

Graf 1: Stav PZI na Slovensku podľa odvetvia (v %)

Graf 2: Vývoj produktivity práce v priemysle podľa regiónov (v tisíc SK)

Mapa 1: Stav PZI podľa krajov v mil. USD (k 31.12.2006)

Mapa 2: Objem produkcie pneumatík koncernu Continental AG (v mil. ks)

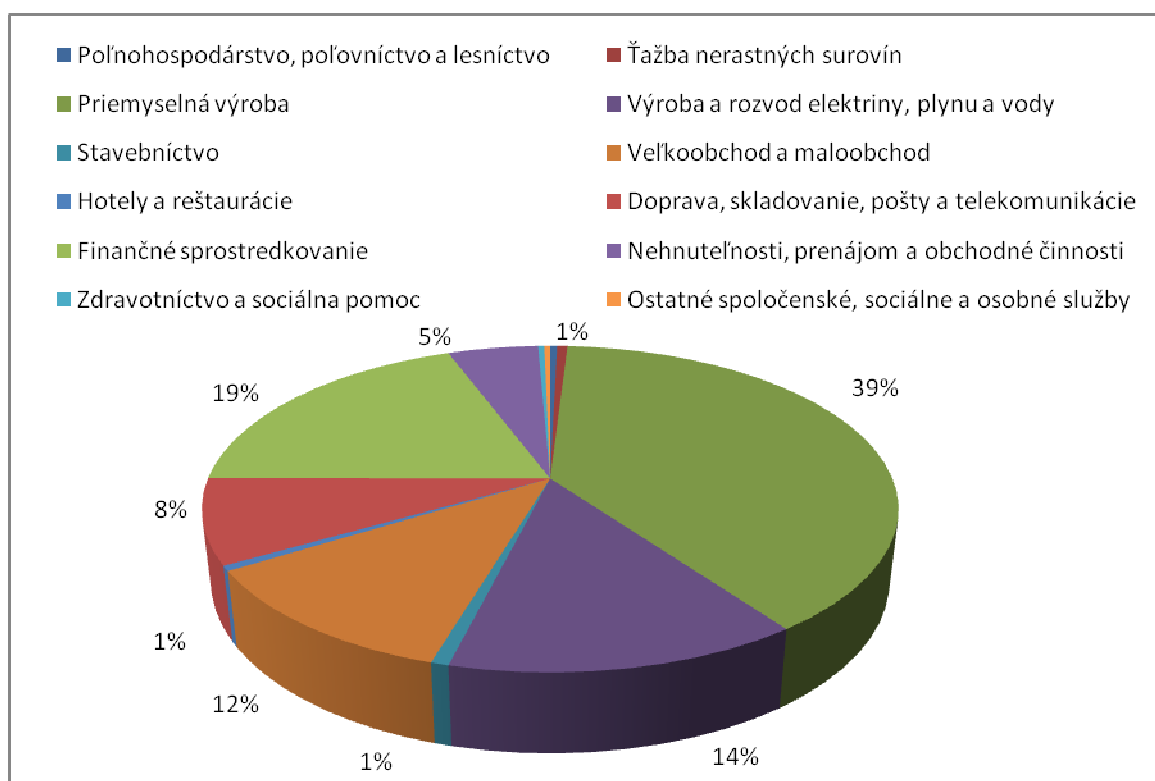
Mapa 3: Strategický trojuholník CMR

Tabuľka 1: Prílev PZI na Slovensko (v mil. SK)

Tabuľka 2: Zoznam projektov, ktorým bola v roku 2007 poskytnutá štátna podpora

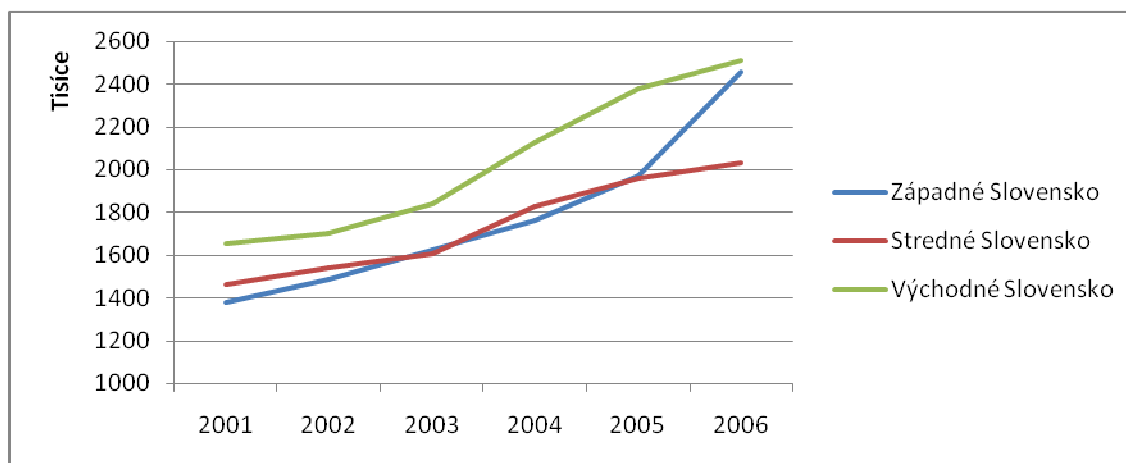
Tabuľka 3: Vývoj evidovanej nezamestnanosti podľa krajov (v %)

Graf 1: Stav PZI na Slovensku podľa odvetvia (v %)



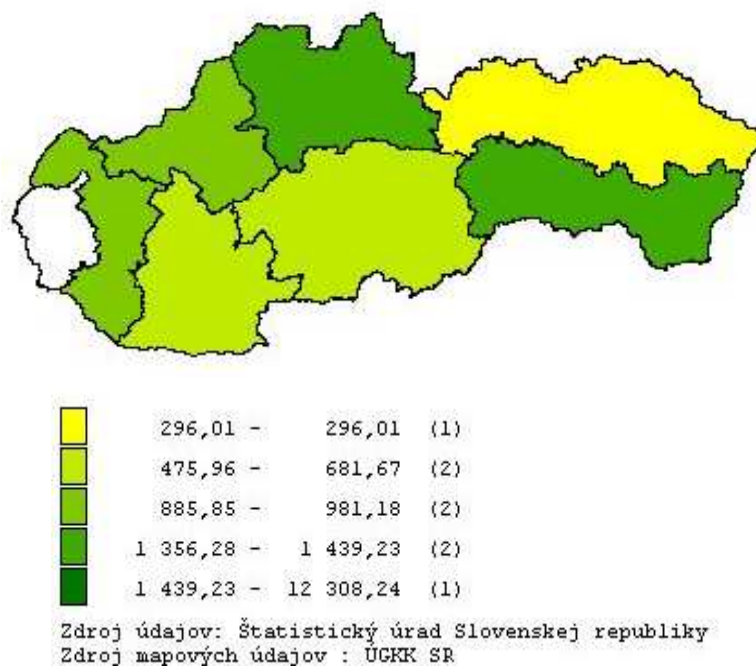
Zdroj: ŠÚ SR, SARIO (2008)

Graf 2: Vývoj produktivity práce v priemysle podľa regiónov (v tisíc SK)



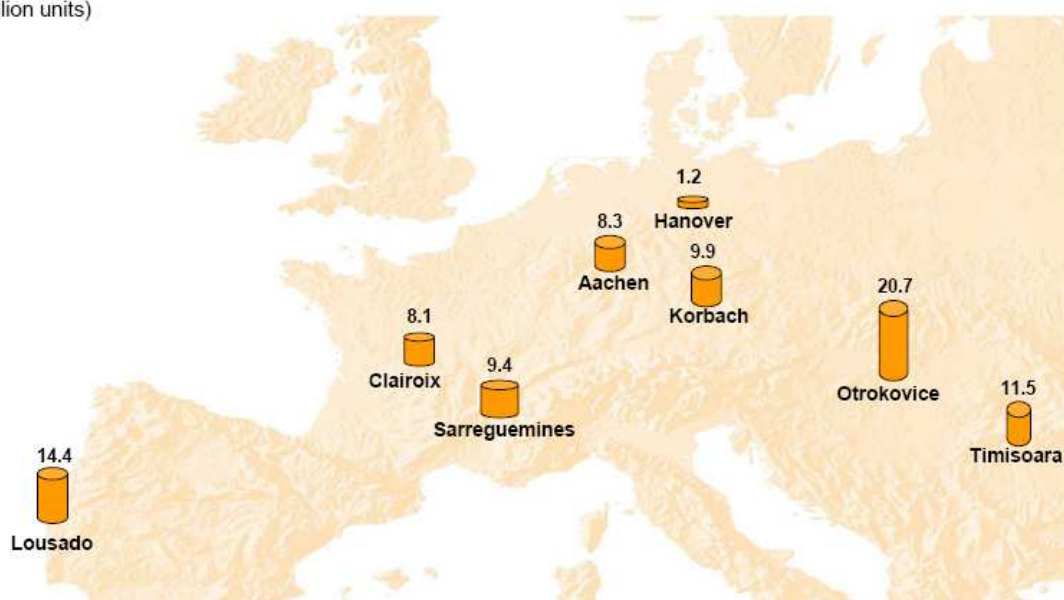
Zdroj: ŠÚ SR (2008)

Mapa 1: Stav PZI podľa krajov v mil. USD (k 31.12.2006)



Mapa 2: Objem produkcie pneumatík koncernu Continental AG (v mil. ks)

(in million units)



Zdroj: Continental AG

Mapa č. 3: Strategický trojuholník CMR



Zdroj: CMR

Tabuľka 1: Prílev PZI na Slovensko (v mil. SK)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Prílev PZI	88 953	76 585	187 737	79,4	97,8	65,4	123,8
majetková účasť v SR	99 561	61 448	185 594	38,9	37,5	23,2	56
reinvestovaný zisk				55,6	5	39	25
ostatný kapitál	-10 608	15 137	2 143	15	8,2	3,2	42,8

Zdroj: NBS, ŠÚ SR (2008)

Tabuľka 2 : Zoznam projektov, ktorým bola v roku 2007 poskytnutá štátna podpora

Spoločnosť	Región (okres)	Kraj	Investícia mil. Sk	Počet NPM	Výška ŠP v tis. Sk
Doka Drevo, s. r. o.	Banská Bystrica	BB	585	175	124 708
Faurecia Slovakia, s. r. o.	Hlohovec	TT	1 983	392	297 449
Carnitech/Marel, s. r. o.	Nitra	NR	255	270	98 358
Tondach Slovensko, s. r. o.	Prievidza	TN	484	60	68 255
Leaf Slovakia, s. r. o.	Levice	NR	1 213	477	383 502
Monarflex, s. r. o.	Štúrovo	NR	564	71	88 750
Tubex Slovakia, s. r. o.	Žarnovica	BB	480	158	185 891
Camfil Farr s.r.o.	Levice	NR	306	156	135 039
Eltek Energy Slovakia, s. r. o.	Liptovský Hrádok	ZA	103	255	35 048
ZKW Slovakia s.r.o.	Krušovce (TO)	NR	392	121	150 935
CRW Slovakia, s.r.o.,	Spišská Nová Ves	KE	200	200	60 000
Sitem Slovakia, s.r.o.	Spišská Nová Ves	KE	340	100	51 000
Visteon Slovakia, s.r.o., Nitra	Nitra	NR	2 646	508	430 790
Unomedical, s.r.o. , Michalovce	Michalovce	KE	350	550	136 000
SCA Hygiene, s.r.o., Gem. Hôrka	Rožňava	KE	1 480	125	200 000
Johnson Controls Lučenec, s.r.o.	Lučenec	BB	993	349	496 640
NMRH s.r. o.	Žiar nad Hronom	BB	473	200	195 975
ŽP PRAKO s.r.o.	Prakovce (GE)	KE	377	92	115 000
ELASTORSA SLOVAKIA s.r.o.	Zvolen	BB	390	106	129 490
VALEO SLOVAKIA, s.r.o.	Košice	KE	587	580	191 850
SONY SLOVAKIA, spol. s.r.o.	Nitra	NR	2 775	1 500	1 168 900
Delta Electronics(Slovakia), s.r.o	Nová Dubnica	TN	574	800	189 321
Giesecke & Devrient Slovakia s.r.o.	Nitra	NR	405	330	122 310
Rettenmeier Polomka Timber s.r.o.	Brezno	BB	676	100	122 020
Handtmann Slovakia s.r.o.	Košice - okolie	KE	992	250	285 850
Alcan Slovensko Extrusions s.r.o.	Levice	NR	1 087	103	154 500
Brano	Prakovce (GE)	KE	275	200	122 948
Continental Automotive Systems, s.r.o.	Zvolen	BB	2 286	510	413 501
Samsung Electronics Galanta	Galanta	TT	2 364	800	1 096 440
T-Systems Slovakia s.r.o.	Košice	KE	329	512	147 798
Soitron a.s.	Bratislava	BA	540	300	73 950
Dell s.r.o.	Bratislava	BA	1 210	851	197 224
Karam Tech Europe a.s.	Nitra	NR	1 520	220	440 000
Ness Slovakia s.r.o.	Košice	KE	185	180	49 781
Johnson Controls Trenčín s.r.o.	Trenčín	TN	600	520	232 000
Power One s.r.o.	Dubnica n/Váhom	TN	134	110	35 377
ON Semiconductor a.s., Bratislava	Bratislava	BA	40	20	8 983
ON Semiconductor a.s., Piešťany	Piešťany	TT	612	280	152 125
SEWON ECS Slovakia s.r.o.	Lednické Rovne	TN	421	591	63 078
HANIL E-Hwa Automotive Sk s.r.o.	Považská Bystrica	TN	871	401	121 990
Donghee Slovakia s.r.o.	Strečno	ZA	714	189	107 140
ILJIN EU s.r.o.	Pravenec (PD)	TN	1 324	66	46 630
HSKF-K Projects s.r.o.	Kočovce	TN	409	106	49 021
HSKS-K Projects s.r.o.	Bánovce n/Bebr.	TN	402	94	48 288
Dongil Rubber Belt Slovakia s.r.o.	Považská Bystrica	TN	506	188	40 800
Matador Dongwon s.r.o.	Dubnica n/Váhom	TN	449	187	48 840

Tabuľka 3: Vývoj evidovanej nezamestnanosti podľa krajov (v %)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bratislavský kraj	5,79	5,18	3,97	3,39	2,6	2,29
Trnavský kraj	15,51	12,99	11,05	8,83	7,15	5,22
Trenčiansky kraj	12,7	10,91	9,87	8,09	6,8	5,19
Nitriansky kraj	23,12	21,51	19,07	14,8	11,39	9,09
Žilinský kraj	16,38	14,74	13,23	11,12	9,33	7,03
Banskobystrický kraj	23,59	23,77	22,75	19,5	18,32	16,12
Prešovský kraj	23,96	23	19,57	17,5	15,77	13,68
Košický kraj	25,55	24,26	22,16	18,89	17,5	15,18

Zdroj: ŠÚ SR (2008)